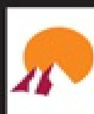
அப்பு

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்

அசாதாரணமான ஒரு தனி மனிதனின் கதை.
உலகப் புகழ்பெற்ற 'ஆப்பிள்' நிறுவனத்தின் கதையும்கூட.



ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்

அப்பு



சமர்ப்பணம்

அப்பா சம்பத் குமார்,
அம்மா சரஸ்வதிக்கு...

உள்ளே ...

முன்னுரை

‘நான் கனவுகள் காண்பவன் என நீங்கள் கூறலாம்

ஆனால் நான் ஒருவன் மட்டுமே கனவுகள் காண்பவனல்ல’

மிகவும் புகழ்பெற்ற அமெரிக்க இசைக் கலைஞர் ஜான் லெனான் எழுதிய இந்த வரிகள் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு மிகவும் பிடித்தமானவை. தான் கண்ட கனவுகள் அனைத்தையும் நனவாக்கியவர் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். இவருடைய வாழ்க்கை கனவிலும் கற்பனை செய்யமுடியாத திருப்பங்களையும் விசித்திரங்களையும் கொண்டது.

நம் வீட்டில் கம்ப்யூட்டர் இருப்பதற்குக் காரணமானவர். பில் கேட்ஸ் நடை பழகிக்கொண்டிருந்த காலத்தில் இவர் ஒலிம்பிக்ஸ் ஓட்டத்தில் தங்கப் பதக்கம் வாங்குமளவு கம்ப்யூட்டர் துறையில் முன்னேறியிருந்தார். பில் கேட்ஸ் அவ்வளவு பணம் சம்பாதிக்க இவரும் ஒரு காரணம். இவர்தான் காரணம் என்று கூறினாலும் மிகையாகாது. ஏனெனில் மக்களின் அன்றாட வாழ்க்கைக்கு கம்ப்யூட்டர் பயன்பட வேண்டும்; அதற்கு ஏற்றவாறு மாற்றவேண்டும் என்று பலரை படாதபாடுபடுத்தினார் இவர். ஏன் எதற்கு எப்படி என யோசிக்காமல் கம்ப்யூட்டரில் நாம் செய்யும் பல சமாசாரங்கள் அவர் உருவாக்கிய முதல் கம்ப்யூட்டரில் இருந்தவைதாம்.

கம்ப்யூட்டரை வீட்டுக்குள் கொண்டு வரமுடிந்த இவரால், வீட்டுக்குள் வரும் உலகமான இணையத்தை ஆட்டுவிக்க முடியவில்லை. ஆனால் இணையம் சிருஷ்டிக்கப்பட்டதே இவரின் சிருஷ்டியில்தான்.

குழந்தைகள் கண்டு களிக்க கார்ட்டூன் படங்களைத் தயாரித்தார். பலர் ஆஸ்கர் விருது வாங்கக் காரணமானார். உலகில் மொத்தமாக இருக்கும் பாடல்களை நம் பாக்கெட்டுக்குக் கொண்டுவந்தார். இசை இப்படித்தான் விற்கப்படும் என்ற வியாபார விதிகளை உடைத்தெறிந்தார். அமெரிக்க செல்போன் திரையைத் திகைக்க வைத்தார்.

முதல் அடியை கம்ப்யூட்டரில் வைத்தவர், அவரின் முதல் கனவான கம்ப்யூட்டரைக் கடந்து மூவிஸ், மியூசிக், மொபைல் என மூன்று உலகங்களின் தலையெழுத்தை மாற்றி எழுதினார். உலகம் உருண்டை என்பதற்கு சாட்சியாக மீண்டும் கம்ப்யூட்டர்களை மாற்றியமைக்க களம் இறங்கினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

ஐ-பாட், ஐ-போன் மற்றும் ஐ-பேட்டின் தந்தை எனப் போற்றக்கூடிய ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். நம் உலகியல் வாழ்வை மேலும் உன்னதமாக்கியவர்.

வாழ்க்கையின் தடைக்கற்கள் அனைத்தையும் படிக்கட்டுகளாக மாற்ற முடியுமா? வழக்கமான விதிமுறைகளை உடைத் தெறிந்து, வாழ்க்கையில் வெற்றிபெற முடியுமா? என்ன துரதிருஷ்டமாக இருந்தாலும், அதை அதிருஷ்டமாக மாற்ற முடியுமா? முடியும்.யார் வேண்டுமானாலும் சூப்பர் ஸ்டாராக ஆக முடியும் என்பதற்கான பதில்தான், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் வாழ்க்கை!

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் உருவாக்கியபொருள்களைப் பற்றித் தெரிந்த பலருக்கு, அந்தப் பொருள்களின் பின்னணியில் இருந்த அவரைத் தெரியாது என்பது மிகவும் வருத்தமான உண்மை.

ஆப்பிள் என்னும் நிறுவனத்தின் பிறப்பும் வளர்ச்சியும் மட்டுமல்ல ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பிறப்பும் வளர்ச்சியும்கூட திகைக்கவைக்கக்கூடியது.

உலகையே வியக்கவைத்த டெக்னாலஜி சூப்பர் ஸ்டாரின் பிரமிப்பூட்டும் வாழ்க்கையிலிருந்து நாம் கற்றுக்கொள்ள வேண்டிய பாடங்கள் அநேகம் உண்டு. வாருங்கள் பார்ப்போம்.

1. தத்துப் பிள்ளை

சென்ற நூற்றாண்டில் உலகை மாற்றிய பெரும்பாலான கண்டுபிடிப்புகள் பிறந்தது அமெரிக்காவின் கலிபோர்னியா மாநிலத்தில் தான். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பிறந்ததும் அங்கேதான்.

அமெரிக்காவின் விஸ்கான்சின் மாநிலத்தில் ஒரு கல்லூரியில் படித்துக்கொண்டிருந்த அமெரிக்க பெண்ணான ஜோயன் கரொல் சியபல் (Joanne Carole Schieble) என்பவருக்கும், சிரிய நாட்டைச் சேர்ந்த அப்துல்பட்டா ஜான் ஜன்டாலிக்கும் (Abdulfattah John Jandali) காதல். காதலன் குடும்பத்தைக் காண சிரியா சென்ற ஜோயன், சிரிய உணவு வகைகளைச் சமைக்கக் கற்றுக்கொண்டார். சிரிய உணவில் என்ன மாயம் மந்திரம் எனத் தெரியவில்லை, அமெரிக்காவுக்குத் திரும்பி வந்த சமயம் காதல் கருவாகியிருந்தது. காதலுக்குக் குறுக்கே நின்ற ஜெர்மானிய கத்தோலிக்கரான பெண்ணின் அப்பாவால் குழந்தைக்குக் குறுக்கே நிற்கமுடியவில்லை.

கல்யாணம் செய்துகொள்ளலாம் என்றால் கூடவே கூடாது என்றார் பெண்ணின் அப்பா. மேலும் அவர் இன்றோ நாளையோ என்று கடைசி நாட்களை எண்ணிக் கொண்டிருக்கையில் கல்யாணம் சரி வராது என முடிவு செய்தனர்.

கருத்தடை மாத்திரைகள் பிரபலமாகாத காலம் அது. கருச்சிதைவுகள் உயிருக்கு உலை வைக்கும் அளவு அபாயமாக இருந்தன. மேலும், கருக்கலைப்பு என்பது கத்தோலிக்கர்களுக்கு மிகவும் பிடிக்காத வார்த்தைகளில் ஒன்று. சொந்த பந்தங்களுக்கு மத்தியில் கல்யாணமாகாமல் குழந்தை பெற்றுக்கொள்ளவும் முடியாது. ரகசியமாகத் தத்துக் கொடுப்பதைத் தவிர வேறு வழியில்லை. ரகசியமான தத்து என்பதால் குழந்தையை யார் தத்துக் கொடுத்தார்கள் என்பது வெளியே தெரியாது. பிறப்பு சான்றிதழில் தந்தையின் பெயர் எழுதவேண்டிய அவசியம் கூட இல்லை. அதேபோல் குறிப்பாக இவர்கள்தான் குழந்தையைத் தத்து எடுத்தார்கள் என்ற விவரம் தத்து

கொடுத்தவருக்கும் தெரியாது!

கலிபோர்னியாவின் சான் பிரான்சிஸ்கோவில் கல்யாணமாகாமல் குழந்தை பெறுபவர்களுக்குப் பிரசவம் பார்ப்பது, தத்துக்கு ஏற்பாடு செய்வது ஆகியவற்றை எல்லாம் ஒரு டாக்டர் செய்து வந்தார். அப்படி அவர் ஜோயனுக்கு பிப்ரவரி 24,1955-ல் பிரசவம் பார்த்துப் பிறந்த ஆண் குழந்தைக்கு ஸ்டீவன் பவுல் ஜாப்ஸ் என பெயர் வைத்தனர். பவுல் ரியுன்ஹோல்ட், க்ளாரா ஜாப்ஸ் தம்பதியினர்.

அமெரிக்காவின் இண்டியானா மாநில விவசாயிக்கு மகனாகப் பிறந்தவர், பவுல் ஜாப்ஸ். பள்ளிப் படிப்பைப் பாதியில் விட்டுவிட்டு நீச்சல்கூடத் தெரியாமல் கடற் படையில் சேர்ந்து, இரண்டாம் உலகப் போரில் சண்டை எல்லாம் போட்டு சான் பிரான்சிஸ்கோவிற்கு வந்து ஓய்வெடுத்துக்கொண்டு இருந்தார்.

அப்படி ஓய்வாக ஒதுங்கிய இடத்தில்தான், இரண்டு வாரத்தில் எனக்கானவளைக் கண்டுபிடிப்பேன் என்று பந்தயம் கட்டி, அதற்கேற்ப பத்தேநாளில் தனது தேவதையான கிளாரைக் கண்டு காதலாகி மணந்துகொண்டார். மணந்த பின்பு பிறந்த ஊர் பக்கம் போனாலும் கிளாராவை கலிபோர்னியா காந்தமாக ஈர்த்தது. அது கலிபோர்னியாவின் மகிமை. தம்பதியர் மீண்டும் சான் பிரான்சிஸ்கோவுக்கே வந்து சேர்ந்தனர்.

கிளாராவால் கருத்தரிக்க முடியாது என்ற குறையைத் தவிர அவர்களின் வாழ்க்கை நன்றாகத்தான் போய்க் கொண்டிருந்தது. தத்து எடுக்கலாம் என்று அவர்கள் முடிவு செய்த பின், தேடி, மனதுக்குப் பிடித்த ஒரு குழந்தையைத் தேர்ந்தெடுத்தும் எடுத்துக் கொஞ்ச முடியாத ஒரு சூழ்நிலை.

குழந்தையின் தாயான ஜோயன், தனது குழந்தையை நன்கு படித்த, கல்லூரிப் பட்டப்படிப்பு முடித்த தம்பதியருக்குத்தான் தத்துக்கொடுப்பேன் என்று ஒரு நிபந்தனை வைத்திருந்தார். ஆனால் கிளாரா கல்லூரிப் படிப்பைத் தாண்டவில்லை. பவுல் ஜாப்ஸோ பள்ளிக்கூடத்தையே தாண்டவில்லை இவர்களை நம்பி எப்படி என் குழந்தையைத் தத்துக் கொடுப்பது என ஜோயன் தத்துப் பத்திரத்தில் கையெழுத்திட மறுத்தார்.

அதுவுமில்லாமல் ஜோயன், இறக்கும் தறுவாயில் இருக்கும் தனது அப்பா இறந்தவுடன் ஜண்டாலியை மணப்பது என்று முடிவு செய்திருந்தார். அப்படி மணம் செய்துகொண்டுவிட்டால் குழந்தையை

ஏன் தத்து கொடுக்கவேண்டும். நம் குழந்தை நம்மோடு இருக்கட்டுமே என்ற நப்பாசையும் கூட.

ஆனால் பவுல், கிளாரா தம்பதியினர், நாங்கள் படிக்கவில்லையென்றாலும் குழந்தையைக் கல்லூரி படிப்புவரை படிக்க வைப்போம் என்று வாக்கு கொடுத்தனர். வாய் வார்த்தை மட்டும் போதாது, கல்லூரிச் செலவுக்கு என ஒரு அக்கவுண்ட்டை ஆரம்பித்து அதில் பணம் போடப்படும் என எழுதி வாங்கிய பின்தான் ஜோயன் தத்துப் பத்திரத்தில் கையெழுத்துப் போட்டார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு தங்கச்சி பாப்பா வேண்டுமென்று பேட்டி (Patty) என்ற பெண் குழந்தையையும் பவுல், கிளாரா தம்பதியினர் தத்து எடுத்தனர்.

வாழ்வில் மிகப் பெரிதாகச் சாதித்தவர்களில் பெரும்பான்மையானவர்களுக்கு பள்ளிப் படிப்பு பாகற்காயாகத்தான் இருந்திருக்கிறது. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் இதற்கு விதிவிலக்கல்ல. பள்ளிக்கூடம் போவதற்கு முன்பே எழுதப் படிக்கக் கற்றுகொண்டதால், ஆரம்பகால பள்ளிப் படிப்பு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு மிகவும் போரடித்தது. விளைவு பள்ளியில் பட்டாசுகள் வெடிப்பது, பாம்புகள் விடுவது என போக்கிரிப் பையனாக மாறினார். இவரை வழிக்குக் கொண்டு வந்தவர் டெடி என்ற நான்காம் வகுப்பு ஆசிரியை. கணக்கு போட்டால் லாலிபாப் அப்புறம் ஐந்து டாலர் காசு தருவதாகச் சொல்லி ஜாப்ஸின் கவனத்தைப் படிப்பை நோக்கித் திருப்பினார்.

ஆசிரியையின் வாக்குறுதிகளைக் கேட்டு அவருக்கு மூளை குழம்பிப்போயிடுச்சோ என்றுகூட சந்தேகப்பட்ட தாகவும், அதே சமயம் அவர் மட்டும் என்னுடைய கவனத்தைத் திசை திருப்பியிருக்காவிட்டால், ஜெயிலுக்குப் போகுமளவு மோசமானவனாக மாறியிருப்பேன் என்றும் பிற்கால பேட்டியில் சொல்லி, அந்தக் கல்விக் கடனை தீர்த்துக்கொண்டார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

ஒழுக்கமாகப் படித்ததன் விளைவு நான்காம் வகுப்பிலிருந்து நேராக ஏழாம் வகுப்புக்கு டபுள் அல்ல, ட்ரிபிள் பிரமோஷன் கிடைத்தது. ஆனால் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பெற்றோர், ஏழாம் வகுப்பு எல்லாம் வேண்டாம் ஆறாம் வகுப்புதான் சரி என்றார்கள்.

ஆம்! ஸ்டீவ் ஜாப்ஸைப் பொறுத்தவரை அப்துல்லா ஜண்டாலி உயிரணுக்களைத் தானம் செய்தார். ஜோயன் அடைகாத்தார், அவ்வளவுதான். தத்துப் பிள்ளை, தத்துப் பெற்றோர்கள் போன்ற பதங்கள் அவருக்குப் பிடிக்காது. கேட்டாலே கோபம் வரும். பவுல், கிளாரா தம்பதியினர்தான் ஆயிரம் சதவிகிதம் என் உண்மையான

பெற்றோர் என அடித்தம் திருத்தமில்லாமல் வலியுறுத்தினார்.

தான் தத்துப் பிள்ளை என்பதைச் சிறுவயதில் இருந்தே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அறிந்திருந்தார். சுமார் ஆறு அல்லது ஏழு வயதில் இருக்கும்போது இதை ஒரு பெண்ணிடம் சொல்ல, அந்தப் பெண், ‘அப்படி என்றால் உன்னைப் பெற்றவர்களுக்கு நீ தேவைப்படவில்லையா’ எனக் கேட்க, அழுதுகொண்டே வீடு திரும்பினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். ‘கண்ணே! தேடித் தேடி நீதான் வேண்டும் என்று நாங்கள் உன்னை தேர்ந்தெடுத்தோமடா செல்லம்’ என ஆறுதல் கூறினர் ஜாப்ஸின் பெற்றோர். அதுமுதல் அவர் என்ன கேட்டாலும் நடக்கும். பிடிவாதம் பலன் தரும் என்று அறிந்துகொண்டார்.

ஆறாம் வகுப்பில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சேர்ந்த பள்ளி ரவுடிகள் கூட்டமாக இருந்தது. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸால் பள்ளிக்கூடத்தில் மல்லுக்கட்ட இயலவில்லை, வீட்டில் பள்ளிக்கூடத்தை மாற்றவேண்டும் என மல்லுக்கட்ட ஆரம்பித்தார்.

புதுப் பள்ளிக்காக அவர்கள் குடியேறியிருந்த இடத்தைச் சுற்றி எலக்ட்ரானிக்ஸ் எஞ்ஜினியர்கள் இருந்தனர். புதுப் பள்ளியும் எலக்ட்ரானிக்ஸ் கற்பிப்பதற்கு மிகவும் பெயர் பெற்றது.ஸ்டீவ் வளர்ந்தாரோ இல்லையோ அவருடைய எலக்ட்ரானிக்ஸ் அறிவு வளர்ந்தது. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குத் தன்னைப்போல் மெக்கானிக்கல் திறமை வரவேண்டும் என அவருடைய தந்தை பாடுபட்டது எல்லாம் வீணானது.

ஆனால் பவுல் ஜாப்ஸின் முயற்சிகளின் பலனாகச் சில அடிப்படைகளை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கற்றுக்கொண்டார். அவற்றில் இரண்டு முக்கியமானவை. என்ன செய்தாலும் ஒழுங்காகச் செய்யவேண்டும். பார்வையில் படுகிறதோ இல்லையோ, ஓர் இயந்திரத்தின பாகங்கள் அனைத்தும் நேர்த்தியாக இருக்கவேண்டும். இந்தப் பாடங்கள் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குப் பிற்காலத்தில் மிகவும் உதவின. குறிப்பாக, சாதுரியமாக எப்படிப் பேரம் பேசுவது என்பதை அவர் கற்றுக்கொண்டார்.

பேரம் பேசும் திறமையை, எலக்ட்ரானிக்ஸ் உதிரி பாகங்களை வாங்க விற்கப் பயன்படுத்தி, அதில் காசு சேமித்து, பதினைந்து வயதில் கார் வாங்கினார். பதினைந்து வயதில், எலக்ட்ரானிக்ஸ் அறிவு மட்டுமல்ல, பிற ரசனைகளும் வந்திருந்தது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு. ஒரு பக்கம் ஆங்கில இலக்கியத்தில் ஆர்வம். இன்னொரு பக்கம் இசை ஆர்வம்.

இசை, போதைபோல் அவருடன் ஒட்டிக்கொண்டது. இசை மட்டுமா?

நிஜமான போதை மருந்து பழக்கம் ஏற்பட்டு அதுவும் அவருடன் ஒட்டிக்கொண்டது. இதனிடையே கிறிஸ் ஆன் பிரன்னன் என்ற சிநேகிதியும் கிடைத்துவிட்டார். அவளோடு மலை வீட்டில் வாசம் செய்யப் போகிறேன் என்று சொல்லி மலையேற ஆரம்பித்துவிட்டார்.

ஸ்டீவ்வின் இளமைக்கால நடவடிக்கைகளுக்கும் பிற்கால நடவடிக்கைகளுக்கும் பெரிதாக வித்தியாசம் இல்லை. ஒன்றை அடையவேண்டும் என்றால் அடையவேண்டும், அவ்வளவுதான். எப்படி என்பது முக்கியமல்ல.

ஒருமுறை பள்ளியில் அவர் செய்துகொண்டிருந்த பிராஜக்ட்டுக்கு சில பொருள்கள் தேவையாக இருந்தன. எங்கு தேடியும் கிடைக்கவில்லை. அவரின் ஆசிரியருக்கும் ஒரு வழியும் புலப்படவில்லை. பார்த்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். உதிரி பாகங்கள் தயாரிக்கும் நிறுவனத்துக்கு போனைப் போட்டார். அதுவும் கலெக்ட் கால். இவர் பேசுவதற்கு அவர்கள் பணம் கட்டுவார்கள்.

தான் ஒரு கருவி செய்துகொண்டிருப்பதாகவும் அதற்குப் பல கம்பெனிப் பொருள்களைப் பரிசோதித்துக் கொண்டிருப்பதாகவும் அவர்களிடம் சொல்லி, ‘உங்கள் நிறுவனத்தின் பொருள்கள் கிடைக்குமா?’ என்றும் கேட்பார்.

செலவில்லாமல் பொருள்கள் வந்து சேர்ந்தன. உங்கள் காருக்கு டயர் தேவைப்பட்டால் டயர் கம்பெனிக்கு போனைப்போட்டு நான் புது கார் தயாரிக்கிறேன். உங்கள் டயர் சரிவருமா என முயற்சி செய்துபார்க்க டயர் வேண்டும் என சொல்லி டயரை வரவழைப்பது போலத்தான் இது.

என் மொபைல் போனுக்கு சிம் வேண்டுமென்று யாராவது ஏதாவது ஒரு செல்போன் கம்பெனியின் தலைவருக்கு போன் செய்து கேட்பார்களா? ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கேட்பார். மற்றொரு பிராஜக்ட் வந்தபோது வேறு சில பாகங்கள் தேவைப்பட்டன. டைரக்டரியைப் புரட்டினார். நிறுவனத் தலைவரின் எண்ணைப் பார்த்தார். போனை சுழற்றினார். எனக்குப் பின்வரும் பாகங்கள் தேவை, அனுப்பிவைக்க இயலுமா? அப்படி ஸ்டீவ் போன் போட்டது பில் ஹெவ்லெட் என்பவருக்கு. இன்றைய சிலிக்கன் வேலிக்கு அடித்தளம் இட்ட முன்னோடி இவர்.

போன் போட்ட ஸ்டீவுக்கு அவர் கேட்டவை அனைத்தும் புராஜக்டுக்குத் தேவையான பாகங்கள் எல்லாம் கிடைத்தன. கூடவே, பகுதி நேரம் வேலை செய்யும் வாய்ப்பும் கிட்டியது. ஹெச்பியில் பார்ட் டைம் வேலை. அந்த முதல் வேலையில் ஸ்டீவ் என்ன கற்றுக்கொண்டோரோ

இல்லையோ, ஒரு 15 வயது இளைஞன் கற்றுக்கொள்ள வேண்டிய அனைத்தையும் கற்றுக்கொண்டார்.

ஒரு மனிதனின் வாழ்வில் நடப்பது எல்லாம் நன்மையாகவே இருக்குமா? இன்று முட்டாள்தனமான முடிவுகள் போல தோன்றுபவையெல்லாம் நாளைக் கழித்து மேதாவித்தனமாக மாறிவிடுமா? அங்கொன்றும் இங்கொன்றுமாக கிறுக்கும் கோடுகள் எல்லாம் ஒன்றிணைக்கப்பட்ட அழகான கோலமாக மாறுமா? மாறும் என்பதற்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் வாழ்க்கை ஒரு வரலாற்றுச் சான்று. அநாதையாகப் பிறந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அதிர்ஷ்டத்தின் ஆசிர்வதிக்கப்பட்ட பிள்ளை!

அப்படியென்ன முட்டாள்தனமாக அவர் என்ன முடிவெடுத்தார்? கல்லூரிப் படிப்பைப் பாதியில் விட்டுவிடுவது!

2. சாமியார் ஆக ஆசை

க ல்லூரிப் படிப்பைப் பாதியில் விட்டால் தப்பா? பில் கேட்ஸ் விடவில்லையா என்று கேட்கலாம். பில் கேட்ஸ் பிறக்கும்போதே பணக்காரர். அவர் பாதியில் படிப்பை விட்டது உலகப் புகழ் பெற்ற ஹார்வர்ட் பல்கலைக்கழகத்திலிருந்து, அதுவும் கம்பெனி ஆரம்பிக்க. ஆனால் நம்மவர்? பார்ப்போம், வாருங்கள்!

தத்து எடுக்கும்போது கல்லூரிவரை படிக்க வைப்போம் என்று வாக்கு கொடுத்தோமே. வாக்கு உயிரைவிட மேலானதாயிற்றே என்று கல்லூரி செலவுக்கு பவுல் ஒரு பக்கம் கிளாரா ஒரு பக்கம் வேலை பார்த்து பணம் சம்பாதித்தனர். கிளாரா ஒரு பக்கம் வேலை செய்து சம்பாதித்தார். மெக்கானிக்காக இருந்த பவுல் ஜாப்ஸ், சில காலம் ரியல் எஸ்டேட்டில் இறங்கினார். அது பலனளிக்கவில்லை என்பதால் மீண்டும் மெக்கானிக் ஆனார்.

சில காலம் கறாராக கந்து வட்டி வசூல் செய்யும் வேலையும் பார்த்தார். மெக்கானிக்ஸில் பிஸ்தாவான பவுல் ஜாப்ஸ் காயலான் கடைக்குப் போடுவதற்குத் தயாராக இருந்த கார்களை கால் காசுக்கு வாங்கி, புதிதுபோல் ரெடி செய்து நல்ல விலைக்கு விற்றுவிடுவார்.

பணம் தயாரான தைரியத்தில், மகனே எங்கு படிக்கப் போகிறாய் என்று கேட்டபோது, ரீட் கல்லூரி என்று பதிலளித்தார் ஸ்டீவ். அந்தக் கல்லூரி வீட்டைவிட்டு வெகு தூரம் இருந்தது. மேலும், கட்டணமும் மிக அதிகம். ஸ்டீவின் பிடிவாதம் பழகியிருந்த காரணத்தால் அப்படியே ஆகட்டும் என்றனர்.

கல்லூரியில் சேர்த்துவிட அவ்வளவு தூரம் வந்த பெற்றோர்களைக் கல்லூரிக்கு வர விடவில்லை ஸ்டீவ். ஒரு நன்றியோ குட் பையோ கூட சொல்லவில்லை. என் கல்லூரிப் படிப்புக்காக அவர்கள் எவ்வளவு கஷ்டப்பட்டார்கள் என்று தெரிந்தும் நான் அவ்வாறு செய்திருக்கக்கூடாது. நான் வெட்கப்படும் பல விஷயங்களில் இதுவும் ஒன்று என்று பின்னாளில் வேதனைப்பட்டார் ஸ்டீவ்.

போன இடத்தில் ஸ்டீவ் படிக்கவில்லையே தவிர,வேதாந்தம் முதல் போதைப் பொருள்வரை அனைத்தையும் பழக்கிக்கொண்டார். முதல் வருடம் முடிந்தபிறகு அவருக்குப் பிறந்த ஞானத்துக்கு இந்த இரண்டில் எது காரணம் என்று சரியாகத் தெரியவில்லை,. வாழ்க்கையில் என்னவாகப் போகிறேன்? அதற்கு இந்தப் படிப்பு உதவி செய்யுமா, படித்து பெறும் பட்டத்தைவிட, பட்டறிவுதான் பெரிது. அப்படியிருக்க, பைசா பெறாத படிப்பில் ஏன் பெற்றோர் பாடுபட்டு சம்பாதித்த பணத்தை வீணடிப்பது என்றெல்லாம் யோசித்ததன் விளைவாக, கல்லூரிப் படிப்பைக் கைகழுவுவது என்று முடிவு செய்தார் ஸ்டீவ்.

பீஸ் கட்டவில்லையென்றாலும் பரவாயில்லை. விடுதியில் தங்கிக்கொள்ளலாம். மேலும் பிடித்த வகுப்பில் உட்காரலாம் என்று கல்லூரி நிர்வாகம் அனுமதித்தது. மனம் போன போக்கில் பிடித்த வகுப்புகளுக்கு எல்லாம் போக ஆரம்பித்தார். எதேச்சையாக அப்படிப் போன காலிகிராஃப் வகுப்பின் விளைவாகத்தான் மேகின்டாஷ் கம்ப்யூட்டரில் மிக அழகான ஃபாண்ட் எல்லாம் உருவாக உதவிபுரிந்த மேதாவியாக மாறியதாக பிற்கால பேட்டியில் பெருமையாக சொன்னார்.

கல்லூரிக் காலத்தில், அவருக்குத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியது காலிகிராஃப் மட்டுமல்ல. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் குணாதிசயமும் உருமாறியது அங்கேதான். பன்னிரண்டாவது வயதில் லைஃப் பத்திரிக்கையில் பசியால் வாடும் குழந்தைகளின் படங்களை அட்டையில் பார்த்தவர், இதையெல்லாம் சரி செய்யாத கடவுள் என்ன பெரிய கடவுள் என்று பாதிரியாரைக் கேள்வி கேட்டுவிட்டு தேவாலயத்துக்குச் செல்வதை நிறுத்தினார். ஆனால் கல்லூரியில் மனம் மாறினார். அங்கு அறிமுகமான ஜென், புத்த மதம், தத்துவம், வேதாந்தம், யோகா, தியானம் எனப் பலவற்றில் ஈடுபாடு கொண்டார். சைவத்துக்கு மாறினார். பழம் மட்டும் சாப்பிடுவது, கேரட் மட்டும் சாப்பிடுவது, நீண்ட நாட்கள் சாப்பிடாமல் இருப்பது போன்ற பல விசித்திரமான பழக்கங்கள் இங்குதான் ஏற்பட்டன. அவரது வாழ்நாள் வரை இதெல்லாம் தொடர்ந்தது.

ஒருமுறை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு பணம் தேவைப்பட்டது. தன் டைப் ரைட்டரை விற்க முடிவு செய்திருந்தார். வாங்கிக் கொள்கிறேன் என்று சொல்லியிருந்தவரின் அறைக்கதவைத் தட்டித் திறக்க, அங்கே அவர் காதலியுடன் உல்லாசமாக இருந்தார். சட்டென்று வெளியேறிய ஸ்டீவ் ஜாப்ஸைத் தடுத்து, உட்கார் வந்து விடுகிறேன் என்றார் ராபர்ட் ஃப்ரீட்லாண்ட். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸையே வசியம் செய்து ஆச்சரியப்படுத்திய

மிகச் சிலரில் ஒருவர் இவர்.

ஞானம், இந்தியா, கரோலி பாபா என பலவற்றை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு அறிமுகப்படுத்தியவர் ஃப்ரீட்லாண்ட். சில காலம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இவரை குருவாகக்கூட கருதினார். கண்களைக் கொஞ்சம்கூட இமைக்காமல் மற்றவர்களின் கண்களைப் பார்ப்பது, நடைமுறைக்குக் கொஞ்சமும் சரிவராத விஷயங்களை நம்பும்படிச் சொல்வது, மற்றவர்களை மயக்கி அதுதான் சரி, அப்படியே செய்கிறேன் என்று சொல்ல வைப்பது போன்ற ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு மட்டுமே உரித்தான குணநலன்கள் எல்லாம் ராபர்ட் ஃப்ரீட்லாண்ட்டிடம் இருந்து ஒட்டிக்கொண்டவைதாம்.

சில நாட்கள் ஒப்புக்கு வகுப்புகளுக்குச் சென்று வந்தார். பிறகு அதுவும் நின்றுவிட்டது. நண்பர்களின் அறைகளில் ஓசியில் தங்கினார். தரையில் படுத்து உறங்கினார். சாப்பிட காசு இல்லாமல் பழைய பாட்டில் பொறுக்கினார். ஹரே கிருஷ்ணா இஸ்கானில் போடும் உண்டைக் கட்டி சோறுக்காக ஏழு மைல் நடந்தார். பின்பு இது எதுவும் சரிப்பட்டு வராது என முடிவு செய்து வீட்டுக்குத் திரும்பினார்.

'ஜாலியாக பணம் சம்பாதிக்க வேண்டுமா?' - ஒரு நாள் செய்தித்தாளில் இப்படியொரு வாக்கியம் ஸ்டீவின் கண்ணில் பட்டது. அட்டாரி என்ற வீடியோ கேம் தயாரிக்கும் கம்பெனிக்கு ஆட்கள் தேவை என்ற விளம்பரம்தான் அது.

அடுத்த நொடி அந்த கம்பெனி வாசலில் வேலை தரும்வரை நகர்வதில்லை என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் நிற்க ஆரம்பித்தார். ஊரோடு ஒத்துப் போவது என்பது ஸ்டீவுக்கு எப்பொழுதும் ஒத்துவராத விஷயம்.'இன்றும் உலகமே இணையத்தில் வீடியோவை பார்க்க அடோப் வேண்டுமென்றால், இவர் அடோப் எல்லாம் அடாசு தூக்கிக் கடாசுங்கள் என்று சொல்லிவிட்டார்.' அன்று அட்டாரியிலும் அப்படித்தான் இருந்தார். சைவ உணவு மற்றும் பழங்கள் மட்டும் உண்பதால் குளிக்க வேண்டிய அவசியம் இல்லை என்று அவராகவே முடிவு கட்டியிருந்தார். அதனால் மற்றவர்கள் மூக்கு படாதபாடு பட்டது. அதற்கு மேலாக மற்றவர்கள் வேலையில் குற்றம் கண்டுபிடித்துக்கொண்டு இருந்தார். ஒன்று நாங்கள் இருக்கவேண்டும் அல்லது அவன் இருக்கவேண்டுமென்று உடன் வேலை பார்ப்பவர்கள் சொல்லுமளவுக்குப் பிரச்னை பிரளயமானது. ஆனால் வேலையில் கில்லியாக இருந்த காரணத்தால் ஒரு மாற்று ஏற்பாடு செய்யப்பட்டது. அனைவரும் வீட்டுக்குச் சென்றபிறகு இரவு நேரங்களில் ஸ்டீவ்

தனியாக வந்து வேலை செய்துகொள்ளட்டும் என்று முடிவானது.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இவ்வாறு மற்றவர்களைக் கஷ்டப்படுத்தி பணம் சம்பாதித்தது இந்தியாவுக்குச் செல்லவேண்டும் என்பதற்காகத்தான். ரீட் காலேஜில் படிக்கும்போது ராபர்ட் ஃப்ரீட்லாண்ட் உசுப்பேற்றி விட்டிருந்த ஆசை. அதற்கும் மேலாக ஞானத்தை அறியவேண்டும் என்ற பேராசை.

அட்டாரி முதலாளியிடம் சென்று நான் இந்தியா செல்ல நீங்கள் உதவவேண்டும் என்றார். யோசித்த முதலாளி, ஜெர்மனி வரை செல்ல நான் காசு தருகிறேன். அங்கு நம் நிறுவனத்தில் ஒரு பிரச்னை. அதைச் சரி செய்துவிட்டு இந்தியா சென்றுவிடு என்றார். ‘நான் இந்தியா போகிறேன், நீயும் வருகிறாயா? நானே காசு போட்டு அழைத்துச் செல்கிறேன்’ என கல்லூரி நண்பன் ஒருவனையும் ஜோடி சேர்த்துக்கொண்டு கிளம்பினார்.

ஜெர்மனியில் பிரச்னையைத் தீர்த்துவிட்டு, அங்கிருந்து கிளம்பி இத்தாலி ஸ்விஸ் மார்க்கமாக இந்தியா வந்தார். வாஸ்கோடகாமா முதல் நேற்று வந்த தாமஸ் ஃப்ரீட்மேன்வரை அனைவரையும், ஆச்சரியப்படுத்தும், அதிர்ச்சியூட்டும் இந்தியா, ஸ்டீவை மட்டும் விட்டு வைக்குமா என்ன? வறுமை என்பதற்கு அகராதியில் இருக்கும் அர்த்தம் அர்த்தமற்றது என்பதை உணர்ந்து அதிர்ச்சியானார் ஸ்டீவ். இந்திய பாரம்பரியப்படி டெல்லி டாக்ஸிகாரர்கள் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தலையிலும் மிளகாய் அரைத்தார்கள் என்ற சரித்திர சமாச்சாரத்தையும் இங்கே பதிவு செய்தாக வேண்டும். எல்லா வெள்ளைக்காரர்களையும் வாட்டும் இந்திய வெயிலும் உணவும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸையும் உண்டு இல்லை என ஆக்கியது.

ஜீன்சையும் டீ சர்ட்டையும் துறந்தார்; கதராடை அணிவதற்காக இல்லை. கௌபீனம் அணிய. ஆன்மிக அமைதியை மேலைநாட்டு உடையில் தேடுவது அபச்சாரம் எனத் தோன்றியிருக்கலாம்.

இமய மலையை நோக்கி நீம் கரோலி பாபாவை தேடி, கஷாய லுங்கியில் நடைபயணம் தொடங்கினார். வழியில் எதை வாங்கினாலும் நாலு இடம் விசாரித்து பேரம் பேசித்தான் வாங்கினார். மொழி தெரியாத வெள்ளைக்காரன் என்று யாரிடமும் ஏமாற விரும்பாததும், பேரம் பேசுவதில் இருக்கும் பேரானந்தமும் காரணமாக இருந்திருக்கலாம். உடை மாறினாலும் உள்ளம் மாறிவிடுமா என்ன? இமயமலை அடைந்த நேரம் மீண்டும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் உடல் இளைத்திருந்தது. உடல் நிலை சரியாகும்வரை ஓய்வாக இருந்தபோது மீண்டும் மீண்டும் படித்த

புத்தகம், இராமஹம்ஸ யோகாநந்தர் எழுதிய ‘யோகியின் சுயசரிதை’. வேறு புத்தகம் ஏதும் கிடைக்கவில்லை!

அமைதிக்கு வழிகாட்டும் பல சாமியார்களைத் தேடி அலைந்துகொண்டிருந்தபோது, ஒரு கூட்டத்தில் சாமியார் ஒருவர் அனைவரையும் விட்டுவிட்டு இவரை மட்டும் அழைத்தார். நமக்கு மட்டும் மோட்சம் தருவார் போல என நம்பிப் போன இவருக்கு நிஜமாகவே மொட்டை போட்டுவிட்டுவிட்டார்.

உச்சி வெயில் மொட்டை மண்டையைப் பிளந்தபோதுதான் ஸ்டீவ்வுக்கு உதித்தது, அவர் தேடி வந்த அமைதி, உண்மை எதுவும் இங்கு இந்தியாவில் கிடைக்கப் போவதில்லை. இங்கு இருக்கும் பாபா, இல்லாத காரல் மார்கஸ் இவர்களைவிட மனித சமுதாயத்திற்கு தாமஸ் ஆல்வா எடிசன் ஆற்றிய தொண்டு மிகப் பெரிது என பல்பு எரிய, பட்டது போதும் என அடுத்த பிளைட்டை பிடிக்கக் கிளம்பினார். அமெரிக்கா திரும்பிய அவரை வீட்டார் அடையாளம் கண்டு கொள்வதற்குள் திணறிப் போய்விட்டார்கள்.

இந்த அனுபவங்களெல்லாம் அவருக்கு ஆன்மிகத்தின் மீது ஆத்திரத்தை ஏற்படுத்தவில்லை. இந்தியாவில் கற்ற உள்ளுணர்வு, தன் வாழ்க்கையில் வெற்றிக்கு வழிகாட்டியாக இருந்தது எனவும் குறிப்பிட்டார். இமயமலையில் தெரிந்தோ தெரியாமலோ, அடைந்த ஆசிர்வாதங்களும் பெற்ற புண்ணியங்களும் ஸ்டீவ்வின் வெற்றிக்கு, வாழ்வின் விநோத அதிர்ஷ்டங்களுக்கு காரணமாக இருந்தால் ஆச்சரியமில்லை.

அவரின் பிறப்பு வளர்ப்பு எல்லாம் சரி, பள்ளியில் ஒழுங்காகப் படிக்காமல், கல்லூரியைக்கூட கடக்காமல், வேலையை உதறித் தள்ளி சாமியாராக இந்தியாவுக்கு வெட்டிப்பயலாக வந்தவர், சுட்டிப் பயலாக ஆதாம் தின்ற மிச்சத்திற்கு விதை போட்டது எப்படி? அதுவும் கெட்டிப் பயலாக கற்பகத் தரு விருட்சமாய் வளர்த்தது எப்படி?

[3. நண்பேன்டா]

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் விஸ்வரூப வளர்ச்சிக்கு விதை போட்டது நட்புதான்! ஆப்பிள் எனும் கற்பக விருட்சத்துக்கு ஆரம்ப காலத்தில் உரம் போட்டு வளர்த்தவர் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் நண்பர், ஸ்டீவ் வாஸ்.

ஜாப்ஸின் பள்ளிப்பருவ வயதில் எல்லாமே எலெக்ட்ரானிக்ஸ்தான் என அவர் சுற்றிக்கொண்டிருந்தபோது, பில் பெர்ணாண்டஸ் என்ற நண்பன், கம்ப்யூட்டர் மாதிரி ஒன்றை நானும் ஸ்டீவ்வும் செய்திருக்கிறோம். நீ அதை நிச்சயம் பார்க்க வேண்டும் என அழைத்துச் சென்றான். அப்படித்தான் ஸ்டீவ் வாஸ்ஸுடனான ஜாப்ஸின் முதல் சந்திப்பு நிகழ்ந்தது.

அது வரை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் செய்திருந்த எலெக்ட்ரானிக்ஸ் பிராஜக்ட்களை விட வாஸ் செய்திருந்தது மிக அருமையாக இருந்தது. பில்லின் வீட்டுக் குட்டிச் சுவரில் உட்கார்ந்து பேசப் பேச வாஸ் சிறு வயதிலேயே பிரட்டோடு பிரட் போர்டு (எலக்ட்ரானிக்ஸ் சர்க்யூட் செய்துப் பார்க்க உதவுவது) கலந்து சாப்பிட்டவர் என ஜாப்ஸுக்கு புரிந்தது. வாஸ் எலக்ட்ரானிக்ஸ் வஸ்தாது மட்டுமல்ல ஸ்டீவ்வை விட மிகப் பெரிய வால். ஸ்டீவ்வை விட நான்கு வயது மூத்தவர். எலெக்ட்ரானிக்ஸைத் தாண்டி கலாய்ப்பது, கலாட்டா செய்வது, பீட்டில்ஸை விட பாப் டைலான் தான் இசையில் பெட்டர் எனவும் அவர்களிருவர் விருப்பங்களும் ஒத்திருந்தது விதியின் விளையாட்டுதான்.

ஸ்டீவ் வாஸ் வளர்ந்த அளவு அவரின் மனம் வளர்ந்திருக்கவில்லை. ஆனால் நான் வளரவில்லையெனினும் என் மனதளவில் நான் வளர்ந்திருந்தேன். அதனால் வயது வித்தியாசம் இல்லாமல் எங்களால் ஒத்துப் போக முடிந்தது என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். இவர்களின் முதல் கூட்டுத் தொழில், களவாணித்தனம்தான்!

அமெரிக்காவில் 800 என்று தொடங்கும் தொலைபேசி எண்கள், கட்டணம் இல்லாத டோல்ஃப்ரீ எண்கள். புளூ பாக்ஸ் என்று

சொல்லப்பட்ட பெட்டியில், அந்த டோல்ஃப்ரீ எண்ணைத் தொடர்புகொண்டு சில தகிடுதத்தங்களைச் செய்தால், ஒரே இணைப்பில், எந்த நெம்பருக்கு வேண்டுமானாலும் பேசலாம் என்று எதிலேயோ எழுதியிருந்ததைப் படிக்கப்போக, அதை முயற்சித்துப் பார்க்கலாம் என்று ஸ்டீவ் வாஸ் திட்டமிட்டார். செய்து பார்க்கலாம் வா என, பள்ளியில் படித்துக்கொண்டிருந்த ஸ்டீவுக்கு, கைக்காசு செலவு பண்ணி வாஸ் போன் போட்டார்.

கால் செய்த கையோடு கிளம்பி வந்த ஸ்டீவின் உதவியோடு, இருவரும் தங்களுக்கு இருந்த தொழில்நுட்ப அறிவைப் பயன்படுத்தி, அந்த புளூ பாக்ஸ் என்ற பெட்டியை அச்சுஅசலாகத் தயாரித்தனர். பிறகென்ன, அதன் மூலம் போப்பாண்டவருக்குக்கூட போன் செய்து கலாய்த்தார்கள். எதையும் தனக்கு என்று வைத்துக்கொள்ளும் சுயநலமில்லாத காரணத்தால், அந்தக் கருவியை விற்றால் என்னவென்று ஸ்டீவுக்குத் தோன்றியது.

40 டாலர் செலவில் செய்து முடித்த அந்தக் கருவியை நிறைய எண்ணிக்கையில் செய்து, பிரச்னை என்றால் வாரண்டி - கியாரண்டி தருவோம் என்று சொல்லி, 150 டாலருக்கு விற்க ஆரம்பித்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். சில சமயம், 300 டாலர் வரைகூட விற்றார். இன்றும், அமெரிக்க ஏ.டி.எம்.களில் வரும் பெரிய நோட்டு 20 டாலர்தான். 100 டாலர் நோட்டு வேண்டும் என்றால் பேங்கில்தான் போய் கேட்கவேண்டும். அப்படியென்றால், 300 டாலர் என்பது எவ்வளவு பெரிய பகல் கொள்ளை என்பதையும், ஏடி அண்ட் டி போன் கம்பெனிக்கு எவ்வளவு பெரிய பட்டை நாமம் என்பதையும் நீங்கள் கணக்குப் போட்டுக் கொள்ளலாம்.

ஒருநாள், புளூ பாக்ஸ் தயார் செய்த புதிதில், பெட்ரோல் பங்க்கில் புளூ பாக்ஸை வைத்து வாஸ்ஸும் ஜாப்ஸும் போன் பேசிக் கொண்டிருந்தபோது திடீரென போலீஸ் வந்துவிட்டது. இது இசைக் கருவி அது இது என புருடா விட்டு போலீஸிடமிருந்து தலை தப்பியது தம்பிரான் புண்ணியம் என தப்பினார்கள். அப்போது தப்பினாலும் பின்னர் ஒரு நாள் வசமாக மாட்டிக்கொண்டார்கள். அன்று ஸ்டீவ்விற்கு பட்ஜெட் பற்றாக்குறை. எப்படியாவது ஒரு புளூ பாக்ஸை விற்க வேண்டுமென முன்பின் தெரியாத இடத்தில் வியாபாரம் செய்யப்போக, காசுக்குப் பதிலாக கைத்துப்பாக்கி நீட்டப்பட, புளூ பாக்ஸ் போனால் போகட்டுமென விட்டுவிட்டு பத்திரமாக வீடு வந்து சேர்ந்தார்கள். அதன் பிறகு கொஞ்சம் கொஞ்மாக விற்பனையைக் கைவிட்டார்கள்.

புளூ பாக்ஸ் என்பது ஜாப்ஸும் வாஸ்ஸும் கண்டு பிடித்தது அல்ல. முன்பே வழக்கத்தில் இருந்தது. அப்போது புழக்கத்தில் இருந்த புளூ பாக்ஸ்களை விட எல்லா விதத்திலும் மிக சிறப்பானதாக உருவாக்கினார்கள். அடக்க விலையைவிட அதிகமான அநியாய விலைக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் வாய் சாமர்த்தியத்தில் விற்றார்கள்.

இன்றும் ஆப்பிள் புதிதாக எதையும் கண்டுபிடிப்பதோ உருவாக்குவதோ இல்லை. ஆனால் அவர்களின் பொருள்கள் தான் அந்தப் பிரிவுகளில் மிகச் சிறந்தவையாகக் கருதப்படுகின்றன. அடக்க விலையைவிட மிக மிக அதிக லாப விலையில்தான் விற்கப்படுகின்றன. ஆப்பிள் என்ற ஒரே காரணத்திற்காக மக்களும் வாங்கிக் கொண்டுதான் இருக்கிறார்கள். 1971-க்கும் 2011-க்கும் மிக அதிக வித்தியாசமில்லை.

குரங்கு கையில் பூமாலையாக, சரியாக வேலை செய்யாத நெட்வொர்க் வைத்திருந்த ஏடி அண்ட் டிக்கு, 3 வருடங்கள் ஐ-போனை அமெரிக்கா முழுவதும் விற்கும் ஏகபோக உரிமை கொடுத்து ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சிறு வயதில் அவர்களுக்கு போட்ட நாமத்தை அழித்தார்.

இந்தியாவில் இருந்து திரும்பிய பின் வீட்டுக்கு அடுத்தபடியாக ஸ்டீவ் நின்ற இடம் அட்டாரி. என் வேலை மீண்டும் கிடைக்குமா என்றார். தாராளமாக என்றார்கள். ஒருநாள், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸைக் கூப்பிட்ட அவரின் பாஸ், ஒரு புதிய வீடியோ கேம் தயார் செய்ய வேண்டும் என்று டிசைன் போட்டுக் காட்டிவிட்டு, இதை ஐம்பது சிப்களுக்குள் முடிக்க வேண்டும். அவ்வாறு ஐம்பதிற்கு குறைவாக இருக்கும் ஒவ்வொரு சிப்புக்கும் ஆயிரம் டாலர் தருகிறேன் என்றார். ஆயிரம் டாலர் ஆயிரம் டாலர் என மனதிற்குள் ஜபித்துக்கொண்டு உடனே போனைப் போட்டார் வாஸ்ஸிற்கு.

கேம் தயாரிக்கும் வேலை போரடிக்கும்போது கேம் ஆட விட்டு அவ்வப்பொழுது வாஸ்ஸுக்கு சோறு தண்ணி வாங்கிக் கொடுத்து, கூட மாட ஒத்தாசை செய்ய நான்கே நாட்களில் நாற்பதைந்து சிப்களில் கேமை கில்லியாக முடித்துக் கொடுத்தார் வாஸ். மொத்தமாக 700 டாலர்கள்தான் கொடுத்தார்கள் என்று சொல்லி, அதில் பாதியை மட்டும் வாஸ்ஸுக்குக் கொடுத்தார் ஜாப்ஸ்.

பத்து வருடம் கழித்து இது வாஸுக்குத் தெரியவந்து ஜாப்ஸை கேட்டபோது, எவ்வளவு பணம் கொடுத்தார்கள் என எனக்குச் சரியாக நினைவில்லை என தட்டிக் கழித்து விட்டார். பின்னாளில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் கேட்ட போதும், நான் ஒன்றும் ஸ்டீவ் வாஸ்ஸை ஏமாற்றவில்லை என்று சொல்லிய கையோடு, ஆப்பிள் ஆரம்பித்த

இரண்டு ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு வாஸ் ஒரு வேலையும் செய்யவில்லை. ஆனாலும், எனக்குக் கொடுக்கப்பட்ட அதே அளவு ஷேர்களை வாஸ்ஸுக்கும் கொடுத்தேன் எனப் பதிலளித்தார்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் இந்த தகிடுதத்தம் எல்லாம் முன்பே தெரிந்திருந்தால், வாஸ் நட்பை நட்டாற்றில் விடாமல், தான் பார்த்துக் கொண்டிருந்த நல்ல உத்தியோகத்தை விட்டுவிட்டு ஜாப்ஸை நம்பி அவர் சொந்தமாகத் தொடங்கிய கம்பெனிக்கு வாஸ் வந்திருப்பாரா என்பது சந்தேகம்தான்.

சில பத்திரிக்கைகளின் அட்டைப் படங்கள் சரித்திரத்தில் சாகாவரம் பெறுகின்றன. 1975 ஜனவரி மாதம் Popular Electronics என்னும் மிக பிரபலமான பத்திரிக்கையில் அல்டேர் என்னும் கம்ப்யூட்டரின் படத்தை வெளியிட்டார்கள். அதைப் பார்த்த பவுல் அலேன் என்பவருக்கு இந்த கம்ப்யூட்டருக்கு புரோகிராம் எழுதினால் என்னவென்று தோன்றியது. அவரும் தன் நண்பருக்கு போன் போட்டு நாம் இருவருமாகச் சேர்ந்து புரோகிராம் எழுதுவோமோ என்றார்? அந்த நண்பன் பில் கேட்ஸ். அவர்கள் தொடங்கிய கம்பெனி மைக்ரோசாப்ட்.

அட்டைப் படத்தைப் பார்த்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு என்ன தோன்றியது? அதை எல்லாம் அவர் எங்கே பார்த்தார்? அவர் ஆப்பிள் தோட்டங்களில் கிரிஸ் ஆன் என்ற ஏவாளோடு ஏகாந்தத்தில் இருந்தார்!

அந்த அட்டைப்படத்தை பார்த்து ஆர்வம் கொண்ட சிலர், கம்ப்யூட்டர் என்பது பாமரனுக்கும் வேண்டும், எனக்கு தெரிந்ததை உனக்குச் சொல்கிறேன், உனக்குத் தெரிந்ததை எனக்குச் சொல் என்று பரிமாறிக்கொள்ள, ‘ஹோம்புரூ கம்ப்யூட்டர் கிளப்’ என்ற ஒரு கூட்டத்தைத் தொடங்கினார்கள். இந்தக் கூட்டத்திற்கு வாஸ்ஸை அலென் பாம் என்ற அவரின் நண்பர் ஒருவர் இழுத்துச் சென்றார். வாழ்க அந்தப் பரமாத்மா!

அடிக்கடி அந்த கூட்டங்களுக்குச் சென்று வந்த வாஸுக்கு, ‘எவ்வளவோ செய்திருக்கும் நம்மால் இதைப்போல என்ன, இதை விடச் சிறப்பாக ஒரு கம்ப்யூட்டரை நம்மால் தயார் செய்ய முடியாதா’ என்று தோன்றியது. ஒன்றை நினைத்தால் அதை முடிக்காமல் விடுவதில்லையென உறுதிகொண்ட வாஸ், சில நாள்களிலேயே முனைந்து, கீ போர்டும் ஸ்கீரினும் கொண்ட உலகின் முதல் கம்ப்யூட்டரைச் செய்து முடித்தார். அதற்கு முன் இருந்த கம்ப்யூட்டர்களில் வேலை செய்வது அத்தனை சுலபமாக இருக்கவில்லை. ஸ்விட்ச், லைட் என கம்ப்யூட்டரில் வேலை செய்வது கிட்டத்தட்ட ஏரோப்பிளேன் ஒட்டுவது போலத்தான் மெனக்கெட வேண்டியிருந்தது.

வாஸ் உருவாக்கிய கம்ப்யூட்டரில், இதைச் செய்ய முடியுமா? அதைச் செய்ய முடியுமா என சில மாற்றங்களைச் செய்யச்சொல்லிக் கேட்டார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். அதற்குத் தேவையான, ஆனால் எளிதில் கிடைக்காத பாகங்களையும் தன்னுடைய திறமையால் வாங்கிக்கொடுத்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

இப்படி வாஸ் உருவாக்கிய கம்ப்யூட்டரை, அந்த கிளப் மெம்பர்களுக்கு டெமோ காட்ட, ஸ்கீரினாக இருந்த டிவியை தூக்கிச் செல்வதற்காக அவ்வப்பொழுது போன ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குத் தோன்றிய எண்ணம் என்னவென்றால், புளூபாக்ஸை விற்றதுபோல இதையும் விற்றால் என்ன? கொஞ்சமாகக் காசு பார்த்தால் என்ன?

ஆனால், இந்த விஷயத்தில் காசு பார்க்க முடியும் என்பதில் வாஸுக்கு சிறிதும் நம்பிக்கையில்லை. அவருக்குப் பணத்துக்கான தேவையும் இருக்கவில்லை. தவிர, மேலும், இதற்காக 1000 டாலர் முதலீடு செய்ய வேண்டுமா என்றும் யோசித்தார். ஆளுக்குப் பாதி என்றாலும் 500 டாலர். கம்ப்யூட்டர்கள் தயாரித்து, அவற்றை தலா 20 டாலர் என ஐம்பது பேருக்காவது விற்றால்தான் போட்ட முதலே தேறும். இந்த புதிய கம்ப்யூட்டரை 50 பேர் வாங்குவார்கள் என்ற நம்பிக்கை வாஸுக்குக் கொஞ்சம்கூட இல்லை.

அட, காசு என்னடா காசு. காசு போனாலும் கம்பெனி மிச்சம். நாமும் வாழ்க்கையில் ஒரு கம்பெனி ஆரம்பித்தோம், முதலாளிகளாக வாழ்ந்தோம் என, கல்வெட்டில் பொறித்துவைப்போம் என்று ஜாப்ஸ் சொன்னதும், வாஸ் சமாதானம் ஆனாலும், சரித்திரம் படைக்கும் சிந்தனை எல்லாம் அப்போது அவருக்கு இல்லை.

அப்படி, வாஸ் உருவாக்கிய அந்த கம்ப்யூட்டருக்கு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸால் ஆப்பிள்-1 என்று பின்னாளில் பெயரிடப்பட்டது!

4. ஆப்பிள் ஆரம்பம்

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வீட்டு காரேஜ்ஜில்தான் கம்பெனி என்றாலும் அதற்கும் காசு வேண்டும். ஆளுக்கு 500 டாலர் உஷார் செய்ய வேண்டும். தன்னுடைய 500 டாலர் முதலீட்டுக்கு வாஸ் அவரிடம் இருந்த ஒரு கால்குலேட்டரை 500 டாலருக்கு விற்றார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அவருடைய வோல்க்ஸ்வேகன் பஸ்ஸை 1000 டாலருக்கு விற்றார். பஸ்ஸை வாங்கியவன், அட்வான்ஸாக 500 டாலர் மட்டும்தான் கொடுத்தான். வாங்கிய கொஞ்ச நாளிலேயே அந்த பஸ் வெடித்துச் சிதறிவிட்டது. அதனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு 500 டாலர் வராமலேயே போய் விட்டது.

இப்படியெல்லாம் கஷ்டப்பட்டு காசைத் தேற்றி, ஹோம்புரூ கம்ப்யூட்டர் கிளப்பில், ஐயா வாங்க இதைப் பாருங்க என்று கடை விரித்த ஸ்டீவ்களிடம் ஒருவர் வந்தார். அவர் பெயர், பவுல் டெரல்.

ஹோம்புரூ கிளப் கூட்டங்களுக்கு அவ்வப்போது வந்து போய்க்கொண்டிருந்த பவுல் டெரல், பைட் ஷாப் என்ற பெயரில் ஒரு கடையைத் திறக்கவிருந்தார். அவருக்கு, வாஸ் உருவாக்கியுள்ள கம்ப்யூட்டருக்கு நல்ல கிராக்கி இருக்கும் என்று தோன்றியது. தன் மனத்தில் தோன்றிய யோசனையை ஸ்டீவிடம் சொன்னார். மேலும், நேரம் கிடைத்தால் அவ்வப்போது கடைக்கு வந்து பேசிக்கொண்டிரு என்றும் சொன்னார்.

அவ்வப்போதா? அதெல்லாம் முடியாது என்று மறுநாளே பவுல் டெராலைப் போய்ப் பார்த்தார் ஸ்டீவ். முழுமையான கம்ப்யூட்டராகக் கிடைத்தால், ஒரு கம்ப்யூட்டருக்கு 500 டாலர் தருவதாகவும், தனக்கு 50 கம்ப்யூட்டர்கள் தயாரித்துக்கொடுக்கும்படியும் டெரல் சொன்னார். கம்ப்யூட்டர்களை கொடுத்த அடுத்த நிமிடமே பணத்தைக் கொடுத்துவிடுவதாகவும் வாக்குக்கொடுத்தார்.

இருதரப்பும் பேசி சம்மதம் சொல்லியாகிவிட்டது. அதாவது, ஆர்டர் கிடைத்துவிட்டது. பேரத்தை நல்லபடி யாகப்பேசி முடித்தது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். ஆனால், சொன்னபடி சொன்ன தேதியில் கம்ப்யூட்டர்களை

டெலிவரி செய்யவேண்டும் என்றால், அவற்றைத் தயாரிக்க வேண்டும். அதற்கு, உதிரி பாகங்கள் வாங்க வேண்டும். அதற்குக் குறைந்தபட்சம் 15,000 டாலர்கள் தேவை.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஒரு பேங்குக்கு சென்று விஷயத்தை விளக்கிச் சொல்லி லோன் கேட்டார். ஆனால், அந்த பேங்க் மேனேஜர் ரொம்ம்ம்ப நல்லவர். ரொம்பவும் அலையவிடாமல், முதல் தடவையிலேயே லோன் தர முடியாது என்று கராராகச் சொல்லிக் கையை விரித்துவிட்டார். அடுத்ததாக, தங்களுடைய கம்பெனியில் பங்கு தருகிறோம் என்று ஒரு கடை முதலாளியிடம் பேசினார். அங்கும் எதுவும் கிடைக்கவில்லை. பழைய அட்டாரி முதலாளியிடம் சென்று பேசினார். இப்படி, அப்போதைய சிலிக்கன் வேலி முழுக்க கால் வலிக்க நடந்தார், நடந்தார், நடந்துகொண்டே இருந்தார். தேடினார், தேடினார், தேடிக்கொண்டே இருந்தார்.

கடைசியாக, நடையாக நடந்ததற்கும், தேடியதற்கும் பலன் கிடைத்தது. பக்கிபோல் இருந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸையும் ஒரு கடை முதலாளி மதித்து, உட்கார வைத்துப் பேசினார். ‘புதிய கம்ப்யூட்டர்கள் தயாரித்துக்கொடுக்க, பவுல் டெரல் என்பவரிடம் ஆர்டர் வாங்கியிருக்கிறேன். அதற்கு எனக்கு உதிரி பாகங்கள் வேண்டும்’ என்று ஸ்டீவ் சொன்னார். ‘ஓகே. பவுல் டெரலிடம் விசாரித்துவிட்டு உனக்கு 30 நாள்கள் கடன் தவணையில் பொருள்களைத் தருகிறேன்’ என்றார் கடைக்காரர். ‘நீங்கள் எப்பொழுது விசாரிப்பது, எனக்கு எப்பொழுது பொருள்கள் கிடைப்பது?’ என ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சலித்துக்கொண்டார். அவருக்கு எல்லாவற்றிலும் அவசரம்தான். இப்பவே பவுல் டெரலுக்கு போனை போடுங்கள் என்று கடைக்காரரின் கழுத்தில் கத்தி வைக்காத குறை. வேறு வழியில்லாமல் கடைக்காரரும் பவுல் டெரலுக்கு போனை போட்டார். கடைசியில், வேண்டிய பொருள்களை வாங்கிக்கொண்டு நடையைக் கட்டினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

வாங்கி வந்த பொருள்களை வாஸிடம் கொடுத்து கம்ப்யூட்டர் தயாரிக்கும்படி ஸ்டீவ் சொன்னார். அவரும் கம்ப்யூட்டர் என்று ஒன்றைத் தயாரித்துக்கொடுக்க, அதை பவுல் டெரலிடம் கொண்டுபோய்க் கொடுக்க, டெரலுக்கு அதிர்ச்சி. முதன்முறையாக ஸ்டீவை சந்தித்துப் பேசியபோது சொன்னதற்கும், இப்போது கொடுத்த பொருளுக்கும் நிறைய வித்தியாசம் இருந்தது. ஸ்டீவ் சொன்னதை வைத்துப்பார்க்கும்போது, அது மிகச் சிறந்த ஒன்றாக இருக்கும் என்று டெரல் நினைத்திருந்தார். ஆனால், இப்போது கையில் கிடைத்திருப்பது முற்றிலும் வேறாக இருந்தது. இருந்தாலும், மனத்தை ஒருவாறு

தேற்றிக்கொண்டு, பிரச்னை எதுவும் செய்யாமல், ஸ்டீவ் கொடுத்த பொருள்களை வாங்கிக்கொண்டு, பேசியபடி பணத்தைக் கொடுத்தார். அந்தவகையில், ஆப்பிள் என்ற விருட்சத்துக்கு அவரும் இப்படி உரம் போட்டு முடிந்த அளவு தண்ணீர் ஊற்றினார்.

கம்பெனி ஆரம்பித்து விட்டோமே. பெயர் வேண்டாமா என்று இரண்டு ஸ்டீவ்களும் ரூம் போட்டு உட்கார்ந்து யோசித்துக்கொண்டிருந்த சமயத்தில், ஒரிகன் (oregan) என்னுமிடத்திலிருந்த ஆப்பிள் தோட்டங்களுக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் போய் வந்து கொண்டிருந்தார். எனவே கம்பெனிக்கு ஆப்பிள் எனப் பெயர் வைத்தால் என்ன என்று தோன்றியது.

ஆனால், ‘ஆப்பிள் ரெக்கார்ட்ஸ்’ என்று ஒன்றை பீட்டில்ஸ் வைத்துள்ளார்களே, பின்னால் பிரச்னை வருமே என்றார் வாஸ். ஆனால், அதைக் கேட்கும் நிலையில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இல்லை. கம்பெனிக்கு ஆப்பிள் என்று பெயர் சூட்டியதிலிருந்து, பீட்டில்ஸோடு ஆப்பிளின் முட்டல் மோதல் தொடர்ந்தது.

ஆப்பிள் என்ற பெயருக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மொத்தமாகச் சொந்தம் கொண்டாட 30 வருடங்கள் பிடித்தது. சரி, தங்கள் கம்பெனிக்கு ஆப்பிள் என்றுதான் பெயர் வைக்க வேண்டும் என்பதில் ஸ்டீவுக்கு ஏன் அவ்வளவு பிடிவாதம்?

இருக்காதா பின்னே? வாழ்க்கையில் முன்னேறத் துடிக்கும் ஒவ்வொரு இளைஞனின் மனத்திலும் ஏதோ ஒரு காரணம் இருக்கும். எந்தக் காரணமும் இல்லாமல், எதையும் செய்ய மாட்டார்கள். ஸ்டீவுக்கும் அதுபோன்ற ஒரு காரணம் இருந்தது. அது என்ன?

ஸ்டீவ் ஏற்கெனவே வேலை பார்த்த நிறுவனத்தின் பெயர் அட்டாரி (அtச்ணூடி). டெலிபோன் டைரக்டரியில், இந்த அட்டாரி என்ற பெயருக்கு முன்னால், தன் நிறுவனத்தின் பெயர் வரவேண்டும் என்றால், ஆப்பிள் (Apple) என்று பெயர் சரியாக இருக்கும் என்று யோசித்தார். சின்னப்புள்ளத்தனமாக இருந்தாலும், எதிலும்

முன்னணியில் இருக்க வேண்டும் என்ற அவருடைய அடிமனத்தின் ஆசைக்கு அவருடைய ஆப்பிள் நிறுவனமே ஓர் உதாரணம்.

1976, ஏப்ரல் 1. உலக அளவில் முட்டாள்கள் தினமாகக் கொண்டாடப்படும் அன்றைய தினத்தில் தொடங்கப்பட்ட ஆப்பிள் என்ற கம்பெனியின் ஆரம்பகால வரலாற்றில், அதனோடு ‘மூன்று முட்டாள்கள்’ கைகோர்த்திருந்தனர். ரான் வெய்னே, ஹெச்.பி. கம்பெனி,

கனடாவைச் சேர்ந்த கம்மோடர் என்ற கம்பெனி - இவர்கள்தான் இந்த மூன்று பேர்.

ஆப்பிள் கம்ப்யூட்டர் கம்பெனிக்கு பத்திரம் அடித்தவரே இந்த ரான் வெய்னேதான். அட்டாரியில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வேலைக்குச் சேர்ந்த புதிதில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை நண்பராக மதித்தவர் இவர். தனக்கு ஆண்கள் மேல்தான் ஆசை என்பதுபோன்ற, யாரிடமும் சொல்லாத ரகசியங்களை எல்லாம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் சொல்லும் அளவுக்கு நெருக்கத்தை வளர்த்துக்கொண்டவர். பல கம்பெனிகள் ஆரம்பித்து கையைச் சுட்டுக்கொண்ட இவரிடம், 'நீ சரி என்றால் நான் வெளியே 50,000 டாலர் கடன் வாங்குகிறேன்; கம்பெனி ஆரம்பிப்போம்' என்று அப்போதே இவரை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தொந்தரவு செய்திருக்கிறார்.

'நீ ஹெச்.பி.யில் (ஏக) இருந்தாலும், புதிதாக கம்பெனி ஆரம்பிக்கலாம். நீ செய்யும் டிசைன் மட்டும் நமக்குச் சொந்தமாக இருந்தால் போதும். என்னதான் நீ டெக்னிக்கல் தாதாவாக இருந்தாலும், அதை விற்க ஒரு மார்க்கெட்டர் இல்லை என்றால், எல்லா முயற்சியும் வேஸ்ட் என்று ஸ்டீவ் வாஸை வசியம் செய்தவர் இந்த வெய்னேதான்.

புதிதாகத் தொடங்கிய ஆப்பிள் கம்பெனியில், ஜாப்ஸுக்கு 45 சதவிகிதம், வாஸுக்கு 45 சதவிகிதம், வெய்னேவுக்கு 10 சதவிகிதம் என பார்ட்னர்ஷிப் டீல் போடப்பட்டது. ஆரம்பத்தில், கம்பெனியின் சில பல வேலைகளில் மிகவும் ஒத்தாசையாக இருந்த வெய்னே, இந்த கம்பெனிக்காக ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் நிறைய கடன் வாங்கியிருக்கிறார் என்பது தெரிந்தவுடன், அவருக்குக் கிலி பிடித்துக்கொண்டது. என்னை விட்டுவிடுங்கள். நான் போய்விடுகிறேன். கம்பெனிக்கு இதுவரை நான் ஏதாவது செய்திருந்தால், அதில் எவ்வளவு குற்றம் குறை இருக்கிறதோ, கணக்குப்பார்த்து, கைச்செலவுக்கு ஏதாவது போட்டுக்கொடுங்கள் என்று கேட்டார். அன்றைய தேதிக்கு சுமாராக 3000 டாலர் வாங்கிக்கொண்டு, ஆப்பிள் கம்பெனியில் இருந்து விலகினார். அப்போது அவர் அவசரப்பட்டு அந்த முடிவை எடுத்து ஆப்பிளில் இருந்து விலகாமல் இருந்திருந்தால், இன்று பெரும் கோடீஸ்வரராக இருந்திருப்பார். ஆனால், இன்று அரசாங்கம் தரும் உதவிப் பணத்தில் வாழ்ந்து வருகிறார்.

ஆப்பிள் கம்பெனியில் பார்ட்னர்ஷிப் டீல் போட்டிருந்தாலும், வாஸ் அப்போதும் ஏக கம்பெனியில் வேலை செய்துகொண்டிருந்தார். சட்டப்படி, வாஸ் செய்யும் டிசைன்கள் எல்லாமே ஹெச்.பி. கம்பெனிக்குத்தான் சொந்தம்.

தனிப்பட்ட முறையில் தான் உருவாக்கிய ஆப்பிள்-1ஐ (ஆம், டெல்லுக்கு தயாரித்துக்கொடுத்த அதே கம்ப்யூட்டர்தான். ஆனால், இதில் சில நவீன வசதிகள் கூடுதல்.) விற்கலாம் என்று முடிவு செய்து, ஹெச்.பி. நிறுவனத்திடம் பேசினார். நான் ஒரு டிசைன் செய்திருக்கிறேன். இதை, நம்முடைய நிறுவனமே தயாரித்தால் நன்றாக இருக்கும் நினைக்கிறேன் என்றார் வாஸ். ஆனால், இந்த டிசைன் நம்முடைய தரத்துக்கு இல்லை. அதனால், இதைத் தயாரிக்கக் கொஞ்சம்கூட இஷ்டம் இல்லை. நீங்கள் என்ன வேண்டுமானாலும் செய்துகொள்ளுங்கள் என்று அவர்கள் சொல்லிவிட்டார்கள்.

இது இப்படியே இருந்த நிலையில், பின்னர் கம்ப்யூட்டர் தயாரிக்கலாம் என்ற முடிவை ஹெச்.பி. நிறுவனம் எடுத்தபோது, தன்னையும் அந்த புராஜெக்டில் சேர்த்துக்கொள்ளுங்கள் என்று வாஸ் கெஞ்சிக் கேட்டுக்கொண்டார். ஆனால், அவருடைய திறமையைக் கண்டுகொள்ளாமல், அவரை நிராகரித்தது ஹெச்.பி. நிறுவனம். இந்த நிறுவனத்தின் நஷ்டம், ஆப்பிளுக்கு லாபமாக மாறியது.

ஆப்பிள் ஆரம்பிக்கப்பட்டதே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் வீட்டு கேரேஜ்தான். அப்போதைக்கு அதுதான் ஆப்பிளின் தலைமையகம். கம்பெனி களைகட்ட ஆரம்பித்ததும், பல கிளைகளைத் தொடங்க ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் முடிவு செய்தார். அதற்கு பணம் திரட்டும்பொருட்டு பல முயற்சிகளை மேற்கொண்டார். இதற்கிடையே, வாஸ் உருவாக்கிய ஆப்பிள்-1 மற்றும் அதைத் தொடர்ந்து ஆப்பிள்-2 என இரண்டு பொருள்களையும், கனடா நாட்டைச் சேர்ந்த கம்மோடர் கம்பெனிக்கு, ஆப்பிளின் ‘தலைமையகத்தில்’ இரண்டு ஸ்டீவ்களும் டெமோ காட்டினர்.

கம்பெனி ஆரம்பித்து சில நாள்களே ஆன நிலையிலும், தங்களிடம் ஆப்பிள்-1, ஆப்பிள்-2 என இரண்டே பொருள்கள் இருந்தநிலையிலும், ஆப்பிள் கம்பெனியை மொத்தமாக விற்க முடிவு செய்திருப்பதாகவும், அதற்கு சில லட்சம் டாலர்கள் விலை என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொன்னதைக்கேட்டு, அந்த கனடா நாட்டு கம்பெனியினர் வாய்பிளந்தார்களோ இல்லையோ, ஜாப்ஸுடன் உடன் இருந்து வாஸுக்கு மயக்கமே வந்துவிட்டது.

வாஸ் வருத்தப்பட்ட அதே நேரத்தில், வந்தவர்களோ ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஒரு முட்டாளாக இருப்பாரோ என்ற ரீதியில் மனத்தளவில் திட்டிக்கொண்டே நடையைக்கட்டினார்கள். அந்த நேரத்தில் ஜாப்ஸின் செயல்பாடு ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடியதாக இல்லையென்றாலும், கனடா நாட்டினருக்கு அந்த ‘வியாபாரம்’ மிகப் பெரிய நஷ்டமாக

மாறப்போகிறது என்பது அப்போது அவர்களுக்குத் தெரிந்திருக்கவில்லை.

ஏனெனில், ஒருகாலத்தில் யாஹூவை (Yahoo) உருவாக்கிய ஜெரியாங்க்கும், இப்படித்தான் மிகக் குறைந்த விலைக்கு விற்பனைக்கு வந்த கூகுளை (Google), அப்போதைக்கு அதிக விலை என்று சொல்லி கோட்டைவிட்டுவிட்டு, பிற்காலத்தில் கூகுளின் வெற்றிநடையைப் பார்த்து, 'வடை போச்சே' என்று புலம்பிக்கொண்டிருந்தார்.

ஆப்பிள்-1 சரி. ஆப்பிள்-2! இது என்ன? ஆம், முதன்முதலில் பவுல் டெரலுக்கு விற்ற கம்ப்யூட்டருக்கு வாஸ் வைத்த பெயர் ஆப்பிள்-1. பவுல் டெரலைத் தவிர வெளி நபர்களுக்கு இந்த கம்ப்யூட்டரை விற்பதாக இருந்தால் அதன் விலை, சைத்தானின் நெம்பர் என்று சொல்லப்படும் 666.66 டாலர்கள் என்று நிர்ணயித்தார் வாஸ்.

முதல் உற்பத்திப் பொருளுக்கு ஆப்பிள்-1 என்று பெயர் வைத்துவிட்டோம். அதன்தொடர்ச்சியாக, ஆப்பிள்-2 தயாரிக்க வேண்டாமா என்ற எண்ணமோ அல்லது, ஆப்பிள்-1ஐ டெரலிடம் காட்டியபோது அவர் அதை கம்ப்யூட்டர் என்றே ஒத்துகொள்ளாமல், நான் கேட்ட கம்ப்யூட்டர் எங்கே என்று கேட்டது மனத்தில் உறுத்திக்கொண்டிருந்ததோ என்னவோ தெரியவில்லை. ஒருவேளை, முன்னதைவிட அடுத்ததை இன்னும் சிறப்பாக்க வேண்டும் இயல்பு காரணமோ, எதுவாக இருந்தாலும், ஆப்பிள்-1ஐ தூக்கிச் சாப்பிடும் வகையில் ஆப்பிள்-2 என்ற ஒன்றைத் தயாரித்தார் வாஸ்.

பிளாக் அண்ட் ஒயிட் என இருண்ட காலத்தில் இருந்த கம்ப்யூட்டர்களுக்கு, ஆப்பிள்-2-ல் கலர் அடித்தார் வாஸ். கம்ப்யூட்டரை இயக்குவதற்குத் தேவையான பேஸிக் புரோகிராமை தானே தயார்செய்து, கம்ப்யூட்டரை ஆன் செய்தவுடன் பயன்படுத்துவதற்கு ஏதுவாக வைத்திருந்தார். பேசிக் புரோக்ராம் லேங்க்வேஜுக்காக பில் கேட்ஸிடம் போய் நிற்கும் அவசியம் அப்போது அவருக்கு ஏற்படவில்லை.

ஏனெனில், பில் கேட்ஸை எல்லாம் ஒரு பொருட்டாக மதித்து, அவரிடம் கையேந்தும் நிலைமையில் ஆப்பிள் அப்போது இல்லை. ஆனால், பின்னாளில் அந்த நிலை ஏற்பட்டது. அன்றைய தேதியில், கடையில் வாங்கி வீட்டுக்குக் கொண்டுபோய் ஆன் செய்தவுடன் அதில் வேலை செய்யும் அளவுக்கு முழுமையாக இருந்த கம்ப்யூட்டர் வாஸ் உருவாக்கிய ஆப்பிள்-2தான். அதுமட்டும் அல்லாமல், பல அம்மாக்களின் வயிற்றெரிச்சலைக் கொட்டிக்கொள்வதற்கு ஏதுவாக,

அந்த கம்ப்யூட்டரில் கேம்ஸ் விளையாடுவதற்கும் வசதி செய்யப்பட்டிருந்தது.

இவ்வளவு சிறப்பாக வடிவமைக்கப்பட்டிருந்த கம்ப்யூட்டருக்கு சரியான மரியாதை செய்யவும், அதன் விற்பனைச் சந்தையை விரிவுபடுத்தவும் வேண்டும் என்றால், ஹோம்புரு கிளப்பில் அதை அறிமுகப்படுத்தினால் மட்டும் போதாது என்று நினைத்து, அட்லாண்டிக் சிடியில் நடத்தப்பட்ட 'முதல் பெர்சனல் கம்ப்யூட்டர்' திருவிழாவில் தங்களுடைய கம்ப்யூட்டரை அறிமுகப்படுத்த, இரண்டு ஸ்டீவ்களும் புறப்பட்டுச் சென்றனர்.

அங்கு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கற்றுக்கொண்ட முதல் பிசினஸ் பாலபாடம் என்னவென்றால், சிறப்பான பொருள் மட்டும் நம்மிடம் இருந்தால் போதாது; அந்தப் பொருளை சரியான முறையில் விளம்பரம் செய்ய வேண்டும் என்பதுதான். பவுல் டெரல் சந்தேகப்பட்டு, 'இதுவா கம்ப்யூட்டர்?' என்று கேட்டதுபோல் இல்லாமல், ஆப்பிள் நிறுவனத்தின் இருந்து வரும் கம்ப்யூட்டர் உலகத் தரத்தில் இருக்க வேண்டும் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் நினைத்தார். ஆப்பிள்-2 ஓரளவுக்கு அப்படி இருந்தாலும், இதை மேலும் சிறப்பான ஒன்றாக உருவாக்க வேண்டும் என்று ஜாப்ஸ் விரும்பினார். அதாவது, இதுதான் கம்ப்யூட்டர் என்று எல்லோரும் ஆச்சரியத்தில் வாயைப் பிளக்க வேண்டும் என்பதுதான் ஜாப்ஸின் எதிர்பார்ப்பு.

ஆக, வேறு வழியே இல்லை. அத்தகைய கம்ப்யூட்டரை உருவாக்கியே தீரவேண்டும். கம்ப்யூட்டர் கம்பெனி என்று நெஞ்சை நிமிர்த்திச் சொல்வதற்கு 'நிறைய காம்ப்ளான்' குடிக்கவேண்டும்; அதே நேரத்தில், வளர்வதற்குப் போக வேண்டிய தூரமும் மிக மிக அதிகம் என்றும் அவருக்குப் புரிந்தது.

இந்த எதிர்பார்ப்பு என்ற இலக்குகளை அடைவதற்குத் தேவை, பணம்... பணம்... பணம். யார்கிட்ட இருக்கு பணம்? யார் தருவா பணம்? கடவுளே சொக்கநாதா, அருள் புரியமாட்டியா...?

மீண்டும் சிலிக்கன் வேலியில் தேடல் பயணத்தைத் தொடங்கினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

5. ஒரே நாளில் 300 கோடீஸ்வரர்கள்

எ வ்வளவு மகத்தான பொருளாக இருந்தாலும், விளம்பரத்தில்தான் அதன் வெற்றி இருக்கிறது என்ற விஷயத்தை, விவரத்தை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மனத்தில் விதைத்தது இன் டெல்லின் விளம்பரங்கள்.

ஒரு டெக்னாலஜி கம்பெனி, டெக்னிக்கல் சமாசாரங்களைச் சொல்லாமல் பாமர மக்களைக் கவரும் வகையில் விளம்பரம் செய்திருந்தது, படிக்காத ஜாப்ஸுக்கு மிகவும் பிடித்திருந்தது. இந்த விளம்பரத்தைத் தயார் செய்த ஏஜென்ஸிதான் நம்முடைய ஆப்பிளுக்கும் விளம்பரம் தயாரிக்க வேண்டும் என்று அப்போதே ஜாப்ஸ் முடிவு செய்துவிட்டார்.

ஆனால், அந்த விளம்பர கம்பெனியோ, நாங்கள் விளம்பரம் தயாரித்துக்கொடுக்கும் அளவுக்கு, நீங்களோ உங்கள் ஆப்பிளோ வளரவில்லை என்று பாராமுகம் காட்டினார்கள். ஆனால் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸோ, அந்த விளம்பர நிறுவனத் தலைவர்தான் ஆப்பிளுக்கான விளம்பரங்களைத் தயாரித்துக் கொடுக்கவேண்டும் என்று பிடிவாதம் பிடித்தார். வழக்கம்போல், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பிடிவாதம்தான் கடைசியில் வென்றது.

எங்கே, எப்படி விளம்பரம் செய்வது என்று இரு தரப்பினரும் உட்கார்ந்து யோசித்தார்கள். ஆப்பிளின் பெரும்பான்மையான கஸ்டமர்கள், ஆண்கள். அந்த ஆண்கள் அதிகம் விரும்பிப் படிக்கும் ஒரு பத்திரிகையில் விளம்பரம் செய்தால், விற்பனை பிய்த்துக்கொண்டுபோகும் என்று முடிவு செய்தனர். அந்தப் பத்திரிகை, பிளேபாய்!

பிளேபாயில் விளம்பரம் தரும் அளவுக்குப் பணம் இருக்கிறதா என்ற விளம்பர ஏஜென்ஸியின் கேள்விக்கு, தான் நீளமாக வளர்த்திருந்த தலைமுடியைத்தான் ஜாப்ஸ் சொறியவேண்டியிருந்தது. பவுல் டெரல்போல் தலையில் அடித்துக்கொள்ளாமல், அந்த விளம்பர ஏஜென்ஸியே இதற்கும் ஒரு வழி சொன்னது. எங்களுடைய

கஸ்டமர்கள் எல்லாம் டப்பு பார்ட்டிகள். அவர்களில் யாராவது உங்கள் கம்பெனியில் முதலீடு செய்வார்களா என்று கேட்டுப் பாருங்கள் என்று வழிகாட்டியது.

அப்படி ஜாப்ஸ் சென்று பார்த்தவர்களில் ஒருவர், டான் வேலண்டைன். சிலிக்கன் வேலியில் கம்பெனி ஆரம்பிப்பவர்களுக்கு அவர் நிஜமாகவே டான்தான். ஒருமுறை, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பழைய அட்டாரி முதலாளிகூட, 'என்னால் உனக்கு உதவ முடியாது. ஆனால், முதலீட்டுக்கு டானை போய்ப் பார்' என்று சொல்லியிருந்தார். இந்த டான் வேலண்டைன்தான், பிற்காலத்தில் சிஸ்கோ கூகுள், யாகூ என பல கம்பெனிகளில் முதல் முதலீடு செய்தவர்.

ஜாப்ஸை பார்த்த டான், எதன் அடிப்படையில் இவனை நம்பி தன்னுடைய சொந்தப் பணத்தை முதலீடு செய்வது என்று யோசித்து, கடைசியில் முடியாது என முடிவெடுத்தார். நிச்சயமாக, மில்லியன் (10 லட்சம்) கம்ப்யூட்டர்கள் விற்கலாம், அதற்கான வாய்ப்பு இருக்கிறது என்றெல்லாம் வாஸ் சொல்லியும் டான் மனம்

இரங்கவில்லை, இளகவில்லை. மார்க்கெட்டிங் பற்றி நன்கு தெரிந்தவர் யாராவது உங்கள் கூட்டணியில் இருந்தால் மட்டுமே என்னால் ஆதரவும் பணமும் கொடுக்கமுடியும் என்றார். உடனே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், நீங்களே மார்க்கெட்டிங் தெரிந்த மூன்று பேரைச் சொல்லுங்கள் என்றார். டான் சொன்ன மூன்று பேரில், ஸ்டீவ்ஜாப்ஸ் டிக் செய்த பெயர், மைக் மார்க்குலா.

இன்டெல்லில் மார்க்கெட்டிங் மேனேஜராக இருந்து நல்ல காசு பார்த்து, முப்பது வயதில் ரிடையர் ஆனவர் இந்த மைக் மார்க்குலா. முதன்முதலாக ஸ்டீவ் ஜாப்ஸையும் வாஸையும் பார்த்தவுடன், மார்க்குலா மனதில் முதலில் தோன்றிய எண்ணம், இந்தப் பசங்களை உடனடியா ஒரு நல்ல சலூன் கடைக்கு அழைத்துச் செல்ல வேண்டும் என்பதுதான்.

இரண்டு ஸ்டீவ்களும் தங்களுடைய ஆப்பிள் கம்பெனியைப் பற்றியும், தங்களுடைய எதிர்கால திட்டங்களைப் பற்றியும் அவரிடம் விவரித்துச் சொன்னதை நம்பி, அவர்களுடன் கேரேஜில் இயங்கி வந்த ஆப்பிள் கம்பெனிக்குச் சென்று, அங்கு இருந்த ஆப்பிள் கம்ப்யூட்டர்களைப் பார்த்தார். மனத்துக்குள் ஏற்பட்ட நம்பிக்கையை ஆதாரமாக வைத்து, ரிடையர்மென்ட்டில் இருந்து வெளியே வந்து, இவர்களுக்கு உதவ முடிவு செய்தார்.

முதல்கட்டமாக, தன்னுடைய சொந்தப் பணம் 91,000 டாலரை முதலீடு செய்தது மட்டுமில்லாமல், தன் செல்வாக்கைப் பயன்படுத்தி 2,50,000 டாலர் பேங்க் லோனுக்கும் ஏற்பாடு செய்தார். மார்க்குலாவின் இந்த அதிரடியை எல்லாம் பார்த்து ஜாப்ஸ் மிரளவில்லை என்றாலும், அவர் சொன்ன ஒரு ‘அருள்வாக்கை’க் கேட்டு நிச்சயம் மிரண்டுபோனார்.

இருக்காதா பின்னே... கம்பெனி ஆரம்பித்தாகிவிட்டது. பவுல் டெரல் என்னடாவென்றால், கம்ப்யூட்டரை செய்துகொண்டுபோய்கொடுத்தால், ‘கம்ப்யூட்டர் எங்கே’ என்று கேட்கிறார். ஆப்பிள்-1, ஆப்பிள்-2 என்று ஒன்றைவிட ஒன்று மேம்பட்டதாக இரண்டு கம்ப்யூட்டர்களைத் தயாரித்தும், இன்னும் அளவில் சரியாக விற்பனைச் சந்தையைப் பிடிக்க முடியவில்லை. முதலீடுக்கு நாய்படாத பாடு படவேண்டி இருக்கிறது. இந்த நேரத்தில், ‘அடுத்த இரண்டு வருடங்களில் ‘பார்ச்சூன் 500’ கம்பெனியாக ஆப்பிள் மாறும்’ என்று மார்க்குலா சொன்னதைக்கேட்டு ஜாப்ஸுக்கு அதிர்ச்சி ஏற்பட்டாலும், உள்ளுக்குள் சந்தோஷம்தான். உலக அளவில் பார்ச்சூன் 500 பட்டியலில் இடம்பெறுவது என்பது அவ்வளவு எளிதா? சரி, மார்க்குலாவின் ஆரூடம் பலிக்கட்டும் என்று வேண்டிக்கொண்டார்.

ஆனால், தன்னுடைய அருள்வாக்குக்கு மார்க்குலா கேட்ட சன்மானம், ஆப்பிள் கம்பெனியில் மூன்றில் ஒரு பங்கு. மேலும், ஹெச்.பி.யில் வேலை செய்துகொண்டிருந்த வாஸ், அந்த வேலையை ராஜினாமா செய்துவிட்டு, ஆப்பிள் கம்பெனியில் சேர வேண்டும். தன்னுடைய மூளைத்திறன் அனைத்தையும் ஆப்பிளுக்குத்தான் முதலீடு செய்ய வேண்டும்.

மார்க்குலாவின் இந்த ‘கட்டளைக்கு’ வாஸ் சம்மதிக்கவில்லை. மிஞ்சிப்போனால், 50 லட்சம் டாலர் கம்பெனியாக வேண்டுமானால் ஆப்பிள் ஆகலாமே தவிர, மார்க்குலா சொல்வதுபோல் பார்ச்சூன் 500 எல்லாம் ஆக முடியாது என்று நினைத்தார். அதனால், எந்த நிலையிலும் ஹெச்.பி. வேலையை விடமுடியாது என்று உறுதியாக இருந்தார்.

ஆனால், மார்க்குலா சொன்ன பார்ச்சூன் 500 என்ற இலக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மனத்தில் ஏதோ செய்தது. அதற்காக, எதுவேண்டுமானாலும் செய்யலாம் என்று முடிவெடுத்தார். ஆப்பிளுக்காக எவ்வளவோ செய்கிறேன், வாஸையா வழிக்குக் கொண்டுவர முடியாது. பொறுத்திருந்து பாருங்கள் என்று சொல்லி களத்தில் குதித்தார். அவருடைய அப்போதைய ஒரே குறிக்கோள், ஹெச்.பி.யில் இருந்து வாஸை வெளியே கொண்டுவருவது.

வாஸின் சொந்தக்காரரகள், நண்பர்கள், தெரிந்தவர்கள், தெரியாதவர்களை எல்லாம் வாஸுக்குத் தெரியாமல் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சந்தித்தார். தன்னுடைய இலக்கைச் சொல்லி உதவும்படி கேட்டுக்கொண்டார். எல்லாம், மந்திரத்துக்குக் கட்டுப்பட்டதுபோல், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்காக, வாஸிடம் மல்லுக்கட்டினார்கள்.

'என்னப்பா நீ, உன் தோஸ்துகூட ஜோடி சேராம என்னா நீ' என ஒட்டுமொத்தமாக நீ நான் என்று நேரம் கிடைக்கும்போதெல்லாம் வாஸை டார்ச்சர் செய்யத் தொடங்கினார்கள். சொந்த கம்பெனி என்றால், மேனேஜராகி மக்களை மிரட்டவேண்டி இருக்கும் என்றுதான் ஹெச்.பி. வேலையை விடமுடியாது என வாஸ் அடம் பிடித்துக்கொண்டு இருந்தார். ஆனால், 'அதைப்பற்றி நீ கவலைப்படாதே. எப்போதும்போல இரு' என்று சொல்லி, அவருக்கு மனத்தில் நம்பிக்கையையும், தெம்பையும் ஊட்டி, ஹெச்.பி.க்கு முழுக்கு போடச்சொல்லி அழைத்து வந்தவர் ஆலென் பாம். ஆம், இவர்தான், ஆரம்ப காலத்தில் ஹோம்புரூ கூட்டங்களுக்கு வாஸை அழைத்துச் சென்றவர்.

இதுபோன்ற நிறைய அக்கப்போர்களைக் கடந்த பிறகு, ஆப்பிள்-2ஐ சந்தையில் அறிமுகப்படுத்தி, விளம்பரங்கள் மூலம் பிரபலப்படுத்துவது போன்ற ஆக்கப்பூர்வமான வேலைகளில் அனைவரும் இறங்கினார்கள். ஃபிளாப்பி டிஸ்க் - (இன்று சில இடங்களில் டீ கப் வைக்கப் பயன்படுத்தப்படுகிறது - பயன்படுத்தும் வகையில், டிரைவ்வை வாஸ் தயார் செய்ய ஆரம்பித்தார்.

ஆப்பிள்-2-க்காக இராட் ஹோல்ட் என்பவர் வடிவமைத்த பவர் சப்ளை டிசைன்தான், இன்றும் கம்ப்யூட்டர்கள் பயன்படுத்தும் பவர் சப்ளைக்கு அடிப்படை. இவரை வேலை வாங்கியதும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான்.

பெர்சனல் கம்ப்யூட்டரின் பிறந்த விழா என்று இன்றும் சொல்லப்படும் முதல் வெஸ்ட்கோஸ்ட் கம்ப்யூட்டர் ஃபேரில், அது அவரை தயாரித்த மூன்றே மூன்று ஆப்பிள்-2 கம்ப்யூட்டர்கள் காட்சிக்கு வைக்கப்பட்ட ஸ்டாலுக்கான செலவு 5,000 டாலர்கள். ஆனால், அன்றே வந்து குவிந்த ஆர்டர்கள் 300. இன்றைய ஆப்பிளின் முதல் நாள் விற்பனை ரெக்கார்டுகளுக்கு இது முன்னோடி.

முதல்நாள் விற்பனையைப் பார்த்தவுடன், ஆப்பிள்-2-ன் ஜப்பான் நாட்டின் விற்பனை உரிமை எனக்குத்தான் என ஒருவர் வாங்கிக்கொண்டு போனார். அதுவரை, ஜப்பானில் கம்ப்யூட்டர் விற்கமுடியும் என்று கஞ்சா அடித்து போதையில் இருந்தபோதுகூட

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கனவு கண்டிருக்கமாட்டார். அன்றுதான், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் முதன் முதலில் கோட் சூட் எல்லாம் போட்டார் என்கிறார்கள்.

கம்ப்யூட்டர் சொல்லிக்கொடுக்க, ஆப்பிள்-2தான் வேண்டும் என பள்ளிகள் வாங்கிக் குவித்தன. வழக்கம்போல, இதுவும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எதிர்பார்க்காததுதான். ஆனால், வழக்கம்போல இதையும் மனத்தில் குறித்து வைத்துக்கொண்டார். அதன்பிறகு, கல்வி நிறுவனங்களையும் மாணவர்களையும் குறிவைத்து வியாபாரம்செய்வது வழக்கமான ஒன்றாகிப்போனது.

ஆப்பிள்-2 உடன், பேஸிக்கை வாஸ் முதலில் எழுதி இருந்தாலும் அதை மேம்படுத்தவில்லை. அதற்கு, மைக்ரோசாப்டுடன் கை கோர்த்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். முதல் ஐ.பி.எம். (IBM) கம்ப்யூட்டரை அறிமுகப்படுத்தும்வரை, ஆப்பிள்-2-க்காக மைக்ரோசாப்டால் எழுதப்பட்ட பேஸிக்தான், மைக்ரோசாப்டின் அதிகம் பயன்படுத்தப்பட்ட லாங்வேஜ் என்பது வரலாற்று விசித்திரங்களில் ஒன்று.

சிறப்பான ஆப்பிள்-2, ஃபிளாப்பி என்பதோடு மட்டுமில்லாமல், ஆப்பிள்-2-ன் அசுரத்தனமான விற்பனைக்கு வழிவகுத்தது, உலகின் முதல் கில்லர் ஆப்ளிகேஷனான விசிகேல்க் (Visicalc). இதுதான்,

உலகின் முதல் ஸ்பிரெட்ஷீட் (Spreadsheet). இன்றைய எக்ஸெல்லின் (Excel) கொள்ளுத்தாத்தா.

விஞ்ஞானிகளைத் தாண்டி, வியாபாரத்துக்கும் பொது ஜனத்துக்கும் கம்ப்யூட்டர் பயன்படவும், பயன்படுத்தப்படவும் பிள்ளையார் சுழி போட்டது விசிகேல்க். ஆப்பிளைத் தவிர, வேறு கம்ப்யூட்டர்களில் விசிகேல்க் வேலை செய்யாது என்பது ஒரு புறம்; பெர்சனல் கம்ப்யூட்டர் என ஆப்பிள்-2 வகுத்த இலக்கணத்துக்கு இணையாக வேறு கம்ப்யூட்டர்கள் எதுவும் இல்லை என்பது மற்றொரு பக்கம் என, ஆப்பிளின் விற்பனை விண்ணைத் தாண்டி போய்க்கொண்டிருந்தது.

10 லட்சம் யூனிட்டுகள் விற்ற முதல் கம்ப்யூட்டர் என்ற பெருமையை ஆப்பிள்-2 பெறுவதற்கு, இதைவிட வேறு என்ன வேண்டும். ஆப்பிள்-2-ஐ வடிவமைத்தது ஸ்டீவ் வாஸ்தான் என்றாலும், இப்போதைய இந்தப் பெருமைக்குக் காரணம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான். அவர் மட்டும் இல்லாமல் இருந்திருந்தால், வாஸின் கண்டுபிடிப்பு ஹோம்புரூ கூட்டங்களைக் கடந்திருக்காது.

சின்ன கம்பெனி; ஆனால், பெரிய வளர்ச்சி. பண முதலாளிகளுக்கு/

முதலைகளுக்கு வேறு என்ன வேண்டும். ‘ஆப்பிள் பழத்துக்கு’ ஆசைப்பட்டு ஓடோடி வந்தார்கள். ஜாப்ஸ் பேரைக் கேட்டதுமுதல், கலங்கிக் காணாமல்போன டான் வேலண்டைனும் ஆப்பிளில் முதலீடு செய்தார். இப்படி, முதலீட்டாளர்கள் முதலீடு செய்யும்பட்சத்தில், ஆப்பிளின் பரிணாம வளர்ச்சியின் அடுத்தபடி, பங்குச் சந்தையில் இறங்குவது. இதுதான் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் திட்டம்.

பங்குச் சந்தையில் ஒரு கம்பெனி இறங்குவதற்கு முன் சில நடைமுறைகள் பின்பற்றப்படும். அதன்படி, பொதுமக்களுக்குப் பங்குகளை விற்பதற்கு முன், கம்பெனியில் வேலை பார்ப்பவர்களுக்கு, பங்குச் சந்தையில் விற்கப்படும் விலைக்குக் குறைவாகப் பங்குகளை வழங்குவார்கள். ஆனால், இன்னாருக்கு இவ்வளவு பங்குகள்தான் ஒதுக்கப்படும் என்ற விதிமுறைகள் உண்டு.

இப்படி பங்குகள் ஒதுக்கியதில், மிக முக்கியமானவர்களையும், கம்பெனிக்காக ஆரம்பக் காலத்தில் கஷ்டப்பட்டவர்களையும் ஜாப்ஸ் ஓரம் கட்டினார் என்ற அவப்பெயர் இன்றும் உண்டு. ஆனால், பவுல்-கிளாரா தம்பதியினருக்குத் தாராளமாக 7,50,000 டாலர் மதிப்புள்ள பங்குகளைக் கொடுத்தார்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் சில்லறைத்தனத்தை சரி செய்யவோ அல்லது பங்குச்சந்தையில் நன்றாக விற்குமோ விற்காதோ என்ற சந்தேகம் காரணமா அல்லது அவசர பணத் தேவையா தெரியவில்லை. தனக்காக ஒதுக்கப்பட்ட பங்குகளை, ‘வாஸ் பிளான்’ என்று சொல்லி வாஸ் விற்கத் தொடங்கினார்.

1980, டிசம்பர் 12-ம் தேதி மட்டும், ஆப்பிள் புண்ணியத்தினால் 300 பேர் கோடீஸ்வரர்கள் என ‘ஆசீர்வதிக்கப்பட்டனர்’. அன்றுதான் பங்குச் சந்தையில், ஆப்பிள் கம்பெனி பங்குகள் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டன. அன்றைய நிலையில், பங்குச் சந்தை வரலாற்றில் அதற்கு முன் இல்லாத அபார அறிமுகம் அது. இந்தச் சாதனையைச் சத்தம் இல்லாமல் செய்துகாட்டியது ஆப்பிள்.

ஒருவகையில் பார்த்தால், அன்றும் இன்றும் சிலிக்கன் வேலி அவ்வளவாக மாறவும் இல்லை, வளரவும் இல்லை. இன்றும் கம்ப்யூட்டர் கம்பெனிகளை மொய்க்கின்றனர்; கன்னாபின்னா முதலீடு; பகுத்தறிவுக்குச் சம்பந்தம் இல்லாத பங்குச் சந்தை அறிமுக விலை. ஆனால், ஒரே ஒரு வித்தியாசம். ஆப்பிளின் முதலீட்டாளர்கள் யாரும் முக்காடு போட்டுக்கொள்ளவில்லை. அவர்களுக்கு, நல்ல லாபமே கிடைத்தது.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், தன்னிடம் இருந்த பங்குகளை தனி முதலீட்டாளர்களுக்கு விற்றதன் மூலம், 24 வயதிலேயே கோடீஸ்வரர் ஆகியிருந்தார். கார், வீடு என செட்டிலாகியிருந்தார். பங்குச் சந்தையில் அறிமுகமான நாளன்று, 75 லட்சம் பங்குகள் வைத்திருந்த காரணத்தால், அவருடைய மதிப்பு 21.75 கோடி டாலர் ஆனது. பத்திரிகைகளின் அட்டைப் படங்களில், பிரபலமாக ஆரம்பித்தார்.

ஆப்பிளின் பங்குச் சந்தை வெற்றியை எளிதாக விளக்க ஒரு சின்ன உதாரணம். ஆப்பிளின் வளர்ச்சிக் காலத்தில் முதலீடு செய்தவர்களில் முக்கியமானது ஜெராக்ஸ் நிறுவனம். எப்படியிருந்தாலும், இன்று இல்லாவிட்டாலும் என்றாவது ஒருநாள் நாங்கள் பெரிய கம்பெனி ஆகி விடுவோம். போனால் போகட்டும் என வாய்ப்பு தருகிறேன். வெறும் பத்து டாலர் விலையில் ஒரு லட்சம் ஷேர்கள் தருகிறேன். 10 லட்சம் டாலர் முதலீடு செய்யுங்கள் என ஜெராக்ஸ் நிறுவனத்துக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தூண்டில் போட்டார்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் மாய வலையில் சிக்கிய ஜெராக்ஸ், பின்னர் கடலையே கொள்ளையடித்தது. பங்குச் சந்தையில் அறிமுகமான நாளன்று, அந்த ஒரு லட்சம் ஷேர்கள், 8 லட்சம் ஷேர்களாக உயர்ந்திருந்தன. ஒரே வருடத்தில், பத்து லட்சம் டாலர், 1.75 கோடி டாலராக மாறியிருந்தது.

அது சரி, இந்த அடிமாட்டு விலைக்கு பங்குகளை விற்க ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு அப்படி என்ன தேவை இருந்தது? கைச்செலவுக்கு, அவசரமாகப் பணம் தேவைப்பட்டதா? அதுவும் குறிப்பாக, ஜெராக்ஸ்மீது அப்படி என்ன கரிசனம்? எல்லாம், ஜெராக்ஸின் பார்க்கை சுற்றிப் பார்க்கத்தான். ஏன், எதற்குச் சுற்றிப் பார்க்க வேண்டும். பின்னால் பார்க்கலாம்.

6. உலகை மாற்றிய மேகின்டாஷ் பிறந்தது

‘ஹாய் நான்தான் மேகின்டாஷ். இந்தப் பையிலிருந்து வெளியே வந்ததில் மிக சந்தோஷம். இப்படி மேடைகளில் பேசி எனக்குப் பழக்கமில்லையென்றாலும், முதன் முதலாக ஒரு ஐபிஎம் மெயின்ஃபிரேம்

கம்ப்யூட்டரைப் பார்த்தபோது தோன்றியதை உங்கள் அனைவரிடமும் சொல்ல விருப்பம். உங்களால் தூக்கமுடியாத கம்ப்யூட்டரை நம்பாதீர்கள்.

என்னதான் என்னால் பேச முடிந்தாலும், தற்சமயத்துக்கு நானும் உங்களோடு அமர்ந்து, இவர் பேசுவதைக் கேட்க விரும்புகிறேன். உங்களுக்கு அவரை அறிமுகப்படுத்துவதில் மிகவும் பெருமையடைகிறேன். யார் அவர்? எனக்குத் தந்தையைப் போன்ற ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான் அவர்’.

இப்படி, ஒரு கம்ப்யூட்டர் பேசி தன்னைத்தானே அறிமுகப்படுத்திக்கொண்டது அதுதான் முதல்முறை! அடுத்த நாள், மார்க்கெட்டில் மேகின்டாஷ் கம்ப்யூட்டர் வாங்கியவர்கள், அதே மாதிரி பேசச் சொல்லியிருந்தால் தெரிந்திருக்கும் சேதி. மேடையில் அவ்வாறு பேசியது, லேப்பில் தயாரிப்பில் இருந்த அடுத்த கட்ட மேகின்டாஷ்களில் இரண்டில் ஒன்று. மார்க்கெட்டில் அறிமுகப்படுத்தப்பட இருந்த மேக்கின்டாஷப்க்கு அவ்வளவு சரியாகப் பேச்சு வரவில்லை! ஒருவகையில், இது போங்காட்டம்தான்!

‘மேக்’ (Mac) என சுருக்கமாக அழைக்கப்பட்ட மேகின்டாஷ் போட்டுக்கொடுத்த பாதையில்தான், இன்றும் பல கம்ப்யூட்டர்கள் பயணித்துக்கொண்டிருக்கின்றன. உதாரணத்துக்கு, நாம் ஏதேனும் ஒரு ஆபரேஷனை செய்யும்போது, ‘OK’, ‘CANCEL’ என இரு ஆப்ஷன்கள் இருக்கின்றன. அது ஏன், YES மற்றும் NO என இல்லை. ஏனெனில், மேக்கில் அப்படி அமைக்கப்பட்டிருக்கவில்லை. முதன் முதலாக மேக் கம்ப்யூட்டரை

வடிவமைத்தபோது, OK-வுக்குப் பதிலாக Do It என்றுதான் இருந்தது.

முதன் முதலாக, மக்கள் மவுஸை பயன்படுத்தப்போகிறார்கள். கிராபிக்ஸும் புதுசு. பயன்படுத்த எவ்வளவு எளிதாக இருக்கும் என்றெல்லாம் சாதாரண நபர்களை வைத்து டெஸ்ட் செய்தபோது, ‘இது ஏன் என்னை மென்டல் எனத் திட்டுகிறது’ என்று ஒருவர் கேட்டார். அவர் do lt&I dolt எனப் படித்துவிட்டார். Dolt என்றால் மென்டல் என்று அர்த்தம். அதன் பிறகுதான், OK-வை OK செய்தார்கள்.

ஆம், மேலே படித்தது சரிதான். மவுஸ், கிராபிக்கல் யூசர் இன்டர்ஃபேஸ் எல்லாவற்றையும் உள்ளடக்கி, மக்கள் பயன்பாட்டுக்காக மார்க்கெட்டில் விற்பனைக்கும்/புழக்கத்துக்கும் வந்த முதல் கம்ப்யூட்டர் ‘மேக்’தான். இன்று நாம் காணும்/பயன்படுத்தும் பல வகையான கம்ப்யூட்டர்களின் முதல் முன்னோடி. இதேபோன்ற சிறப்பம்சங்களுடன், அலுவலகப் பயன்பாட்டுக்காக ஜெராக்ஸ் அறிமுகப்படுத்திய ஸ்டார் என்னும் கம்ப்யூட்டரை எல்லாம் கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளவேண்டாம். மக்கள் பயன்பாட்டுக்காக மார்க்கெட்டுக்கு வந்த முதல் கம்ப்யூட்டர் என்றாலும், அதற்கு முன் அது எங்கே இருந்தது என்றால், ஆராய்ச்சிக்கூடத்தில்தான். ஆனால், அந்த ஆராய்ச்சிக்கூடம், ஆப்பிளின் ஆராய்ச்சிக்கூடமல்ல. அது, ஜெராக்ஸ் நிறுவனத்தின் ‘பார்க் ஆராய்ச்சிக்கூடம்’.

ஈதர்நெட் (Ethernet), லேஸர் பிரிண்டிங் போன்ற சமாசாரங்கள் எல்லாம், இந்த பார்க் ஆராய்ச்சிக்கூடத்தில் கண்டுபிடிக்கப்பட்டவைதான்.

ஆராய்ச்சிக்கூடம் என்றால், அங்கு பலவகையான சமாசாரங்கள் கண்டுபிடிக்கப்படும். ஆனால், மக்கள் பயன்பாட்டுக்கு ஏற்றவாறு அவற்றைத் தயாரித்து மார்க்கெட்டுக்கு கொண்டுவருவது சாதாரண விஷயமல்ல. அதுவும், முதல் முறையாக என்றால், பகீரதப் பிரயத்தனம் செய்ய வேண்டும். ஆப்பிள் விஷயத்தில், இது சாத்தியமானது. அதுவும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இல்லையென்றால் நிச்சயம் அது நடந்திருக்காது.

ஜெராக்ஸின் பார்க் ஆராய்ச்சிக்கூடம், ஒரு அலிபாபா குகை என்றும், ஆப்பிளில் மில்லியன் டாலர்கள் முதலீடு செய்திருந்ததால்தான், அந்த ஆராய்ச்சிக்கூடத்தை ஆப்பிள் எஞ்ஜினீயர்களுக்காகவும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்காகவும் திறந்துவிட்டார்கள் என்பதில், மெய் - பொய் இரண்டும் உண்டு. ஆப்பிள் நுழைவதற்கு முன், ஜெராக்ஸ் ஆராய்ச்சிக்கூடத்தில் என்ன நடந்துகொண்டிருந்தது என்பது அவ்வளவு ஒன்றும் ரகசியமாக இல்லை.

அது இப்படித்தான் இருக்க வேண்டும் என்று எதுவும் தெரியவில்லை. எந்த முடிவும் எடுக்கவில்லை. ஆனால், இதெல்லாம் சாத்தியம் என ஜெராக்ஸ் ஆராய்ச்சிக்கூடத்தில் காட்டியிருந்தார்கள். ஜெராக்ஸால் முடிந்தது, நம்மால் முடியாதா? அதைவிட சிறப்பாகச் செய்ய முடியாதா என்று யோசித்து, கம்ப்யூட்டர் என்றால் இப்படித்தான் இருக்க வேண்டும் என்று தைரியமாகக் கோதாவில் குதித்தது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மட்டும்தான்.

வழக்கம்போல, இதெல்லாம் நடந்தது யதேச்சையாகத்தான்.

ஆப்பிள் கம்பெனிக்காக, வீட்டு கேரேஜில் இடம் கொடுத்தது, முதலீட்டுக்கு நிதி திரட்டியது என எல்லாற்றையும் பார்த்துப் பார்த்துச் செய்தது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான் என்றாலும், கம்பெனியின் ஜீவாதாரம் என்றால் அது, ஸ்டீவ் வாஸ் தயாரித்த ஆப்பிள்-2. அதே நேரத்தில், வாஸ் உருவாக்கியிருந்தாலும் தான் இல்லையென்றால், ஆப்பிள் என்ற பெயர் ஊர் உலகத்துக்குத் தெரிந்திருக்காது என்பதை ஜாப்ஸ் மறந்துவிட்டார். ‘வாஸ் தயாரித்தார்’ என்பது மட்டும்தான், அவருக்குத் திரும்ப திரும்ப தோன்றிக் கொண்டிருந்தது.

இதற்கிடையே, ஆப்பிளில் வேலை செய்பவர்களுக்கு அடையாள எண் ஒதுக்கியபோது, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு இரண்டாம் எண்ணும், வாஸுக்கு ஒன்றாம் எண்ணும் கொடுத்துவிட்டார்கள். எங்கும் எதிலும் முதலிடத்தில் இருக்க வேண்டும் என்று விரும்புபவர் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். அப்படியிருக்கும்போது, இரண்டாம் எண்ணை அவர் ஒப்புக்கொள்வாரா? முடியாது, முடியவே முடியாது. எனக்கு ஒன்றாம் எண்தான் வேண்டும் என்று சிறுபிள்ளைத்தனமாக அடம் பிடித்தார்.

கவுண்டமணி-செந்தில் காமெடிபோல், பாஸ் பெரிசா ஃபெயில் பெரிசா என்பது மாதிரி, ஒண்ணு பெரிசா இரண்டு பெரிசா என யாராவது அவரிடம் கேட்டிருக்கலாம். ஒண்ணாம் நம்பர் தனக்கு இல்லை என்றபோது, எனக்கு பூஜ்ஜியம் என்ற எண்ணை (0) ஒதுக்குங்கள் என்றார். ஏனெனில், பூஜ்ஜியத்துக்குப் பிறகுதானே ஒண்ணு வரும். சரி என கம்பெனி ஒப்புக்கொண்டது. ஆனால், பூஜ்ஜியம் என அடையாள எண் வைத்துக்கொண்டு, வங்கியில் அக்கவுண்ட் ஓபன் செய்ய முடியாது என்று சொல்லிவிட்டனர். அதனால், ஆப்பிளில் கடைசிவரை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் அடையாள எண், இரண்டுதான்!

நானும் கம்ப்யூட்டர் தயாரிக்கிறேன் என ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வீறுகொண்டு கிளம்பினார். ஆப்பிள்-3-ல் கொஞ்சம் கை வைத்தார். அது, தோல்வியின் மறு உருவம் எனத் தெரிந்தவுடன், அதற்கும் எனக்கும் சம்பந்தம் இல்லை

என்று கை கழுவினார். பிறகு, இன்னொரு கம்ப்யூட்டர் எனக் கிளம்பினார். அதற்கு அவர் வைத்த பெயர் லிஸா! லிஸா பெயர்க் காரணத்தைப் பிறகு பார்க்கலாம்.

லிஸாவை லேசில் விடப்போவதில்லை என்று அவர் இருந்த சமயத்தில், அந்த புராஜெக்ட்டில் இருந்தே அவரை க் கழற்றிவிட்டார்கள். ஏன் என்று கேட்டதற்கு, நீதான் இந்த கம்பெனிக்கே சேர்மன். நீ போய் புராஜெக்ட் வேலையெல்லாம் பார்த்துக்கிட்டு, நல்லாவா இருக்கும்? வேண்டாம் என்று சொல்லிவிட்டனர். உண்மையைச் சொல்ல வேண்டும் என்றால், அது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை ஓரம்கட்டச் செய்த முயற்சி. ஏனெனில், அவர் யாரைப் பார்த்தாலும் எரிந்து விழுந்துகொண்டிருந்தார். எதுவுமே சரியில்லை எனக் குற்றம் மட்டுமே கண்டுபிடித்துக்கொண்டிருந்தார். இவரிடம் வேலை செய்ய முடியாது என ஊழியர்கள் கதறி அழுதார்கள்.

சும்மா இருந்த நேரத்தில், தன் பேர் சொல்ல கம்ப்யூட்டர் ஒன்று வேண்டாமா என்ற எண்ணம் அவரது மனத்தை மேலும் மேலும் அரிக்க ஆரம்பித்தது. அறையில் உட்கார்ந்து மூளையைக் கசக்கிக்கொண்டிருந்தபோது, மூலையில் கிடந்த ஒரு பொருள் மீது அவரது பார்வை படர்ந்தது. அது, அவர் ஏற்கெனவே முடக்க முயன்ற மேகின்டாஷ் கம்ப்யூட்டர் புராஜெக்ட். இதன் பின்னணியை இப்போது பார்ப்போம்.

வாஸ் உருவாக்கிய ஆப்பிள்-2 கம்ப்யூட்டருக்கு மேனுவல் (பயனாளர் கையேடு) எழுத வந்தவர் ஜெப் இராஸ்கின். சாதாரண மக்கள் பயன்படுத்தப்போகிறார்கள் என்பதால், பக்கம் பக்கமாக எழுதினார். அதற்கு, ஒரு குழுவையும் அவர் தயார் செய்திருந்தார். இந்த நேரத்தில், அவருடைய மனத்தில், நாமே ஏன் ஒரு கம்ப்யூட்டரை உருவாக்கக் கூடாது என்ற எண்ணம் தோன்றியது. அந்த கம்ப்யூட்டரை எப்படி வடிமைக்கலாம், அப்படிச் செய்யலாமா? இப்படிச் செய்யலாமா? என்று யோசித்தார். அதற்காக, இன்னொரு தனிக் குழுவையும் நியமித்திருந்தார்.

இந்த நிலையில், கம்பெனியின் சேர்மன் என்ற ஜோரில் சும்மா இருக்க விரும்பாமல், ஜெப் இராஸ்கினின் கம்ப்யூட்டர் புராஜெக்ட்டில் மூக்கை நுழைத்தார். இது, ஜெப் இராஸ்கினுக்குப் பிடிக்கவில்லை. பொறுத்துப்பார்த்த அவர், புராஜெக்ட்டில் மூக்கை நுழைக்கும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் குற்றம் குறைகளைப் பட்டியலிட்டு, நிர்வாகத்துக்கு ஒரு கடிதம் எழுதினார். இந்த புராஜெக்ட்டில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இருக்க

வேண்டும், இல்லை நான் இருக்கவேண்டும் என்று தன் மனத்தில் இருந்ததையெல்லாம் கொட்டித் தீர்த்திருந்தார்.

பிரச்னை பெரிதாவதற்குள் இதைப் பேசித் தீர்க்க ஆப்பிள் நிர்வாகம் நினைத்தது. வாங்கப்பா ரெண்டு பேரும். உங்களுக்குள்ள என்ன பிரச்னை. சொல்லுங்க என்றது. நான் ஏற்கெனவே லெட்டர் எழுதிட்டேன் என்று ஜெப் இராஸ்கின் சொல்ல, சரி நீ சொல்லப்பா ஸ்டீவ் என்றது. இதுதான் சாக்கு என்று, நடிகர் கார்த்திக் கணக்காக, கண்ணைக் கசக்கிக்கொண்டு, என்னாலும் ஜெப் இராஸ்கினோடு மல்லுக்கட்ட முடியாது என்றார் அழுதுகொண்டே.

என்னடா தர்மசங்கடமா போச்சே. ரெண்டு பேரும் இப்படி ஒருத்தரை ஒருத்தர் முறைச்சிக்கிட்டிருந்தா நல்லாவா இருக்கும். சமாதானமா போங்க என்ற ஆப்பிள் நிர்வாகத்தின் கருத்தை இருவரும் ஏற்கவில்லை. கடைசியில், ஒரு வழக்கில் வாதி-பிரதிவாதி இருவரும் எந்தச் சமாதானத்துக்கும் வரவில்லை என்றால், நீதிபதியே தன்னுடைய தீர்ப்பைச் சொல்லிவிடுவார். அதுபோல், இந்த விஷயத்தில் தீர்ப்பு சொன்ன ஆப்பிள் நிர்வாகம், ஜெப் இராஸ்கினுக்கு டாட்டா காட்டிவிட்டது. ஏனென்றால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை ஏற்கெனவே லிஸா புராஜெக்ட்டில் இருந்து துரத்திவிட்டோம். இப்போது, இதில் இருந்தும் துரத்தினால் நன்றாக இருக்காதே.

இப்படி, இந்த புராஜெக்ட்டுக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான் ராஜா என்று முடிவானவுடன், ஸ்டீவ் வாஸை மந்திரி ஆக்கலாம் என முயற்சி செய்தார். அந்தச் சமயத்தில்தான், வாஸ் ஒரு விமான விபத்தில் சிக்கினார். விபத்தில் சிக்கி, நினைவு தப்பி, அம்னீஷியாவில் விழுந்து, மீண்டும் நினைவு திரும்பி, வேண்டாம் எனக்கு இந்த வேலை என்று, மீண்டும் படிக்கப்போகிறேன் என்று சொல்லிவிட்டு, ஆப்பிளை விட்டுக் கிளம்பினார் வாஸ்.

ஆப்பிள்-2-க்கு மேனுவல் எழுதவந்த ஜெப் இராஸ்கின், அந்தப் புதிய கம்ப்யூட்டருக்கு, தனக்குப் பிடித்த ஒரு ஆப்பிள் வகையான mcintosh-யை ஸ்பெல்லிங் மிஸ்டேக்கோடு macintosh என்று பெயர் வைத்தார். ஏனெனில், அப்போது mcintosh என்ற பெயரில் ஸ்டீரியோ வைத்திருந்த கம்பெனியோடு பிற்காலத்தில் டிரேட்மார்க் தகராறு வந்துவிடக் கூடாது என்ற எண்ணம்தான்.

கம்பெனியின் எதிர்கால நல்லதுக்காக ‘வேலை செய்த’ ஜெப் இராஸ்கினையே வீட்டுக்கு அனுப்பிவிட்டோம். இனி எதற்கு அவர் வைத்த பெயர் மட்டும். அதையும் மாற்றிவிடலாம் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்

முடிவு செய்து, ‘பைசைக்கிள்’ என்று பெயரிட்டார். ஆனால், அதை ஆப்பிளில் வேலை செய்த யாருமே ஏற்றுக்கொள்ளவில்லை. கடைசியில், மேகின்டாஷ் என்ற பெயர்தான் நிலைத்தது.

பிற்காலத்தில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸே அந்த ஸ்டீரியோ கம்பெனி, macintosh என்ற பெயரில் இருந்த கோட் சூட் கம்பெனி ஆகியவற்றோடு சட்ட ரீதியான போராட்டத்தில் ஈடுபட்டு, ஏகபோக பெயர் உரிமையைப் பெற்றார். சந்தோஷத்தில், மூலையில் தயாரிப்பில் இருந்த மேக்கின் மீது, ஷாம்பெய் பாட்டிலை உடைத்து, இன்று முதல் நீ மேகின்டாஷ் என்று அழைக்கப்படுவாய் என்று ஆசீர்வதித்தார்.

இப்படி, தன்னுடைய ஆப்பிள்-2 என்ற கம்ப்யூட்டருக்கு மேகின்டாஷ் என்ற பெயரை வாங்கிக்கொடுத்த/பெயரை வைத்த ஒரு விஷயத்தைத் தவிர, மேக் தயாரிப்பில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பங்கு என்ன? கோட் அடித்தாரா, பக் கண்டுபிடித்தாரா, பக்கைத்தான் ஃபிக்ஸ் செய்தாரா? அவர், அப்படி எதுவும் செய்யவில்லை.

மேக் புராஜெக்ட்டின் நிர்வாகம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கைக்கு வந்ததும், நிறைய மாற்றங்கள். அவர் போட்ட முதல் உத்தரவு, என் அனுமதி இல்லாமல், மேக் வேலைக்கு ஆள்களை எடுக்கக் கூடாது என்பதுதான். சில சமயம், ஆள்களை இன்டர்வியூ செய்யும்போது இடையில் நுழைந்து, எத்தனை முறை போதை மருந்து சாப்பிட்டிருக்கிறாய்? எந்த வயதில் கற்பு பறிபோனது என்பது போன்ற பதறவைக்கும் கேள்விகளைக் கேட்டு, வந்தவர்களைத் திணறடித்திருக்கிறார்.

7. மேக்கின் தந்தை

மே க்கின் தந்தை என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஏன் அழைக்கப்படுகிறார்? இன்னும் சிலர், பெர்சனல் கம்ப்யூட்டர்களின் காரணகர்த்தாவே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான் என்று ஏன் சொல்கிறார்கள்?

இதுபோன்ற பல கேள்விகளுக்கு எல்லாம் ஒரே பதில்தான். மேக் எப்படி இருக்க வேண்டும் என்று அந்த கம்ப்யூட்டரின் ஒவ்வோர் அங்குலத்தையும் பார்த்துப் பார்த்து முடிவு செய்தது அவர்தானே. அப்படிப்பட்டவரை, கம்ப்யூட்டர் உலகம் தூக்கிவைத்துக்கொண்டாடுவதில் எந்த ஆச்சரியமும் இல்லை.

மேக் தயாரிப்பின் ஒவ்வொரு வளர்ச்சிக்கட்டத்திலும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பங்களிப்பு இருந்தது. மக்கள் பயன்பாட்டுக்காக மார்க்கெட்டில் விற்பனைக்குப் போகப்போகும் மேக் எப்படி இருக்க வேண்டும். மேக்கை பார்த்தால் ‘பழகத் தோன்ற வேண்டும்’. அதற்கு என்ன செய்ய வேண்டும். 24 மணி நேரமும்இதே சிந்தனைதான்.

கார்கள் மட்டும்தான் அழகாக இருக்க வேண்டுமா? கம்ப்யூட்டர்கள் அழகாக இருக்கக் கூடாதா? அவரைப் பொருத்தவரை, எல்லாமே உன்னதமாக இருக்க வேண்டும். தனக்கு மிகவும் பிடித்த வோல்க்ஸ்வேகன் பீட்டிலைப்போல்கூட இருக்கக் கூடாது; போர்ஷ் (Porsche) கார்போல, மேக் அழகாக இருக்க வேண்டும் என்று விரும்பினார். கடைசியில், அவர் விரும்பியதுபோலவே, மேக் மிக அழகான ஒன்றாக உருவானது.

மேக்கின் டிசைன் பேடன்ட்டில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பெயரும் இருக்கிறது. மேக் கம்ப்யூட்டருக்காக அவர் பேப்பர், பேனா, ஸ்கேல் எல்லாம் வைத்துக்கொண்டு டிசைன் போட்டுக் கொடுத்தாரா? இல்லை. ஆனால், அந்த டிசைனுக்குப் பின்னால் இருந்தது அவருடைய யோசனைகள், எண்ணங்கள், விருப்பங்கள்... ஆம், அதுதான் உண்மை. மேக்கை டிசைன் செய்தவர்களும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொல்லும்வரை, ஒரு கம்ப்யூட்டரை எப்படி டிசைன் செய்வது என்ற எந்த யோசனையும்

எங்களுக்கு இல்லை. ஆனால், அவர் யோசனைகளைச் சொன்ன பிறகுதான், இப்படிக்கூட டிசைன் செய்ய முடியும் என்று எங்களுக்குத் தெரிந்தது என்று ஒப்புக்கொண்டதே இதற்குச் சாட்சி.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை பொருத்தவரை, மேக் ஒரு கலைப் படைப்பு. வேலை செய்பவர்களிடம், நாம் எல்லாம் கம்ப்யூட்டர் ஆசாமிகள் இல்லை; கலைஞர்கள் என்று சொல்வார். கலைஞர்கள் தங்களுடைய படைப்பின் கீழ் கையெழுத்து போடுவதுபோல், மேக்கின் கேஸிங்கில் நாம் எல்லோரும் கையெழுத்துப் போட வேண்டும் என்றார். கையெழுத்தும் போட்டார்கள். திடீரென்று, லேப்புக்குள் நுழைந்து கையோடு கொண்டு வந்த டெலிபோன் டைரக்டரியை தூக்கிப்போட்டு, மேக் இந்த அளவுதான் இருக்க வேண்டும் என்று சொல்லிவிட்டுப்போவார்.

மேக்கின் நிர்வாகம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கையில் முழுமையாக வந்த பிறகு, அவர் என்ன சொன்னாலும், சுற்றி இருந்தவர்கள் சரி என்றார்கள். எவ்வளவு அசிங்கமாகத் திட்டினாலும் தாங்கிக்கொண்டார்கள். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸோடு எப்படி வேலை செய்யவேண்டும். ஏன் இப்படி நடந்துகொள்கிறார் என புரிந்துகொண்டார்கள். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தலைமையின் கீழ் வேலை பார்ப்பது என்பது அவ்வளவு எளிதாக இருக்கவில்லை. ஆனால், இன்றும் மேக் புராஜெக்ட்டில் வேலை செய்தவர்கள், தங்களுடைய வாழ்க்கையின் சிறப்பான காலம் என்றால், அது மேக்கில் வேலை பார்த்த காலம்தான் என்றும், அதற்கு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான் காரணம் என்றும் சொல்கிறார்கள்.

தயாரிப்பில் இருந்த மேக்கின் ஒவ்வொரு வளர்ச்சிக் கட்டத்திலும், லேப்புக்குள் நுழைந்து அப்போதைய நிலையைத் தெரிந்து கொள்வதில் அதிகம் ஆர்வம் காட்டினார். பூட் செய்ய நேரம் ஆகிறது என்பார். இதைவிடவா வேகம் வேண்டும் என்று வேலையாள்கள் கேட்டால், ஒரு முறை முறைப்பார். நாம் பத்து லட்சம் மேக் விற்போம் என்று கணக்கு வைத்துக்கொள்ளுங்கள். அது ஐந்து வருடம் பயன்பாட்டில் இருக்கும் என்றால், தினமும் பூட் செய்யும்போது அதில் பத்து விநாடிகள் மிச்சமானால்... என அப்போதே ஒரு நீண்ட லெக்சர் அடிப்பார்.

மேக்கில், முனையில் வட்டவடிவமான சதுரம்வருமா என்று கேட்டபோது, வராது என்று சொன்னவரிடம், இந்த அறையைப் பார்; இயற்கையின் படைப்புகளைப் பார். எங்கு பார்த்தாலும் வட்டச் சதுரம்தான் என்று தத்துவார்த்தமாகப் பேசி, போ, போய் வேலையைப் பார். வட்ட சதுரம் வரணும் என்று சொல்லி, அது வரும் வரையில் டார்ச்சர் செய்வார்.

ஃபான்ட்டுகளுக்கு ஊர்ப்பேரா? வெச்சுக்கோங்க. ஆங், அது என்ன, ஊர் பேர் தெரியாத ஊர்ப்பேரா இருக்கே. வேண்டாம், வேண்டாம், தூக்குங்கள். பிரபலமான ஊர்ப் பெயர்களைத்தான் வைக்கவேண்டும் என்றும் வலியுறுத்தினார். - இப்படிக்கூட அவருடைய தொல்லைகள் இருந்தன.

மேக்கின் மேனுவல்கூட உயர்ரக பேப்பரில்தான் தயாரிக்கப்படவேண்டும். வேறு ஏதாவது என்றால், மூச். அவரை ப் பொறுத்தவரை தரம் முக்கியம்.

ஒருமுறை, பத்திரிகையாளர் சந்திப்பின்போது, ஒரு புரோக்ராமை எழுதுவதற்கு எனக்கு நான்கு ஆண்டுகள் ஆனது என்று ஒரு புரோக்ராமர் சொன்னபோது, அதைத் திருத்தி, 24 மனித ஆண்டுகள் என்று போட்டுக்கொள்ளுங்கள் என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். ஏனெனில், அந்தப் புரோக்ராமர், ஆறு நபர்களுக்குச் சமம் என்று சொல்லி, அந்த புரோக்ராமரை உச்சி குளிர வைத்த சம்பவமும் நடந்தது.

இப்படியெல்லாம் பார்த்துப் பார்த்து செதுக்கிய மேக் கம்ப்யூட்டரின் விளம்பரம் இந்த உலகையே அதிர வைக்க வேண்டாமா? விளம்பரம் தயாரிக்க மட்டுமே, 7,50,000 டாலருக்கு பட்ஜெட் வாங்கினார்.

1984-ல் மேக்கை அறிமுகப்படுத்துவதால், ஜார்ஜ் ஆர்வெல் எழுதிய 1984 என்ற நாவலின் கருவைக் கொண்டு விளம்பரம் தயாரிக்க விரும்பினார். அதற்காக, கிளாடியேட்டர் என்ற படத்தின் இயக்குநர் ரிட்லி ஸ்காட்டை தொடர்புகொண்டார். பெரும் பொருட்செலவில் விளம்பரம் தயாரிக்கப்பட்டது. ஆனால், விளம்பரத்தில் ஒரு இடத்தில்கூட மேக் என்ற வார்த்தை வரவேஇல்லை!

ஒரே ஒரு நிமிடம்தான். அதன் சாதனை, 20-ம் நூற்றாண்டில் எடுக்கப்பட்ட விளம்பரங்களில் மிகச் சிறந்த விளம்பரம் அதுதான் என்று கருதப்படுவது. ஐபிஎல் கிரிக்கெட் போட்டிகளைப்போல், சூப்பர் பௌல் என்ற விளையாட்டுப் போட்டியின்போது, தொலைக்காட்சியில் அந்த விளம்பரத்தை ஒளிபரப்ப பத்து லட்சம் டாலர் செலவு செய்யப்பட்டது. சிறந்த விளம்பரம் என்று விருது பெறுவதற்காக - உண்மையிலேயே அது மிகச் சிறந்த விளம்பரம்தான் - போனால் போகட்டும் என்று இரண்டாவது முறை இந்த விளம்பரத்தை ‘சும்மா’ ஒளிபரப்பினார்கள்.

முதலில், இந்த விளம்பரம் பிடிக்கவில்லை என்று ஆப்பிள் நிர்வாகம் நிராகரித்துவிட்டது. மேலும், சூப்பர் பௌல் விளையாட்டுப் போட்டிகளின்போது ஒளிபரப்புவதற்காக வாங்கி வைத்திருந்த ஒரு

நிமிடம் மற்றும் அரை நிமிட ஸ்லாட்டுகளையும் விற்றுவிடுங்கள். எதற்கு தெண்டச் செலவு என்று ஆப்பிள் நிர்வாகம் சொல்லிவிட்டது.

ஆனால் கடைசி நேரத்தில், ஒரு நிமிட ஸ்லாட்டை விற்க முடியவில்லை என்று விளம்பர நிறுவனம் 'பொய்' சொன்னதால், இந்த விளம்பரம் ஒளிபரப்பப்பட்டது. இதெல்லாம், விதியின் விளையாட்டு இல்லாமல், வேறென்ன?

இவ்வளவு செய்தும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸால்கூட முடியாத விஷயம் ஒன்று இருந்தது என்றால், அது மேக்கின் விலையை நிர்ணயம் செய்வது. பாமர மக்கள் பயன்பாட்டுக்குத்தானே மேக் தயாரிக்கப்போகிறேன். அதனால், எல்லோரும் வாங்கிப் பயன்படுத்தும் வகையிலேயே அதன் விலை இருக்கும். சொல்லப் போனால் 1500 டாலரைத் தாண்டாது என்பது அவர் கொடுத்த உத்தரவாதம். ஆனால், விளம்பரம் உள்ளிட்ட மார்க்கெட்டிங் செலவுகளையெல்லாம் கூட்டிக் கழித்துப் பார்த்தால், முதலுக்கே மோசம் வந்துவிடுமோ என்ற நிலை. ஒரு மேக்குக்கு 2500 டாலர் என்ற விலை வைத்தால்தான் கட்டுபடி ஆகும். வேண்டுமானால், போனால் போகட்டும் என்று 5 டாலர் குறைத்து, அதிகபட்சம் 2495 டாலருக்கு விற்கலாம் என்று கணக்குப் புலிகள் சொல்லி விட்டார்கள். இருக்காதா பின்னே? விளம்பரத்துக்கு மட்டும், அந்தக் காலத்திலேயே 1.5 கோடி டாலர் செலவாச்சே. இந்தச் செலவை எந்தக் கணக்கில் சேர்ப்பது?

மேக்கின் ஒவ்வொரு பாகத்தையும் பார்த்துப் பார்த்துச் செய்த நம்மால்கூட வாங்க முடியாத விலையா இருக்கே என்று கவலைப்பட்ட மேக் டெவலப்பர்களுக்கு அதிர்ச்சியும் காத்திருந்தது. அது, இன்ப அதிர்ச்சி. ஆம், பங்கு முதலீட்டாளர்களின் வருடாந்திரக் கூட்டத்தில், மேக்கை பேசவிட்ட கையோடு, மேக் டெவலப்பர்கள் எல்லோருக்கும் ஒரு இலவச மேக் கம்ப்யூட்டரை கொடுத்து அசத்திவிட்டார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

இவ்வளவுக்குப் பிறகும், நம்மைப் போன்ற சாதாரண மக்களுக்கும் கம்ப்யூட்டர் என்பது கைக்கு எட்டியது என்றால், அதற்கு பில் கேட்ஸ்தான் காரணம் என்று இன்னும் சிலர் நம்பிக்கொண்டிருக்கிறார்கள். அவர்களுக்காக, இந்த உப கதை.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை பொருத்தவரை, மேக்குக்கு எல்லாமே சிறந்ததாக இருக்க வேண்டும். அப்ளிகேஷன் வேண்டும் என்று தோன்றியவுடன், உடனடியாக ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தொடர்புகொண்டது பில் கேட்ஸைத்தான். ஏனெனில், அப்ளிகேஷன் எழுதுவதில் பில் கேட்ஸ்தான் புலி என்று

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கருதியதுதான் காரணம்.

இதையடுத்து, மேக்குக்கான அப்ளிகேஷன் எழுதுவதற்கு, மேக்கின் சூட்சுமங்கள் அனைத்தும் மைக்ரோசாப்டுக்கு சொல்லப்பட்டன.

கொஞ்சம் இடம் கொடுத்தால், மடத்தையே பிடிக்கும் கதையாக, மேக்குக்கு உள்ளே மைக்ரோசாப்ட் நோண்டியது. ஜெராக்ஸ் பார்க்கில் (மேக் தயாரிப்பில்) என்ன நடந்துகொண்டிருக்கிறது என்பதை குத்துமதிப்பாக அவர்களும் அறிந்திருந்தார்கள்.

இப்படி நோண்டும் மைக்ரோசாப்ட், கோக்குமாக்காக எதையாவது செய்யும் என ஆப்பிள் எதிர்பார்த்தது. அதனால், அடுத்த ஒரு வருடத்துக்கு மைக்ரோசாப்ட் யாருக்கும் கிராபிக்ஸ் அப்ளிகேஷன் எதையும் விற்கக் கூடாது என்று ஒப்பந்தம் போட்டது. அது என்ன ஒரு வருடக் கணக்கு? 1983 ஆரம்பத்திலேயே மேக் விற்பனைக்கு வந்துவிடும். ஒரு வருடத்தில், வேண்டும்வரை விற்றுத் தீர்த்துவிடலாம். அதற்குப்பின், மைக்ரோசாப்ட் யாருக்கு என்ன எழுதிக்கொடுத்தால் என்ன என்ற நினைப்புதான் காரணம்.

ஆனால், இப்படி வேண்டும் அப்படி வேண்டும் என்ற ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் படுத்தியதில், அறிமுகம் ஒரு வருடம் தள்ளிப்போனது. ஆனால், பில் கேட்ஸ் 1983-ம் ஆரம்பத்திலேயே, மவுஸ் மூலம் வேலை செய்யும் விண்டோஸை அறிமுகப்படுத்தினார். ஒருவகையில் பார்த்தால், பில் கேட்ஸ் ஒன்றும் ஒப்பந்தத்தை மீறவில்லை. அறிமுக அறிவிப்பு மட்டும்தான் செய்தார். நாளை முதல் விற்பனைக்கு என்று போர்டு எதுவும் மாட்டவில்லை. ஆனாலும், இதைப் பார்த்தவுடன் ஸ்டீவ்ஜாப்ஸுக்கு உச்சந் தலையில் கோபம் சுர் என ஏறியது. மவுஸ் மூலம் வேலை செய்யும் விண்டோஸை பில் கேட்ஸ் அறிமுகப்படுத்தினார்.

எங்கு இருந்தாலும், என்ன வேலை செய்துகொண்டிருந்தாலும், இப்போதே, இந்த நிமிடமே என் முன்னால் பில் கேட்ஸ் வரவேண்டும் என்று குதித்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். பில் கேட்ஸும் வந்து நின்றார். உன்னை நம்பிய எங்களை நீ ஏமாற்றிவிட்டாய்; மோசம் செய்துவிட்டாய். எங்களிடம் இருந்து திருடிவிட்டாய் என்று பில்

கேட்ஸ் மீது அடுக்கடுக்காகக் குற்றம் சுமத்தினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

பில் கேட்ஸோ, கொஞ்சமும் அசரவில்லை. இந்த விஷயத்தை இன்னொரு கோணத்திலும் பார்க்கலாம். நம்முடைய பக்கத்து வீட்டுக்காரன் ஒரு பணக்காரன். அவன் வீட்டில் இருந்து டிவியை

திருடலாம் என்று நான் போனேன். ஆனால், அதற்கு முன் நீ திருடி விட்டிருந்தாய் என, அலட்டிக்கொள்ளாமல் பதில் சொன்னார்.

பில் கேட்ஸின் இந்தப் பதிலால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கொஞ்சம்கூட சமாதானம் ஆகவில்லை. மைக்ரோசாப்டின் அப்ளிகேஷன் மேக்குக்கு தேவைப்பட்டதால், கொஞ்சம் விட்டுப்பிடிப்போம் என்று அந்த விஷயத்தை அதற்குமேல் கிளறாமல் விட்டுவிட்டார்.

30 வருடத்துக்குப் பிறகும் அவருடைய கோபம் அடங்காமல்தான் இருந்தது. வாய்ப்பு கிடைத்தபோதெல்லாம், பில் கேட்ஸ் எங்களை ஏமாற்றிவிட்டார்; கொஞ்சமும் வெட்கம் இல்லாமல் எங்களிடம் இருந்து திருடிவிட்டார் என்று பொரிந்து தள்ளினார். பில் கேட்ஸுக்கு ரசனை என்றால் என்ன என்பதே தெரியாது. எங்களுடைய ரசனைகளைத்தான் அவர் திருடிக்கொண்டார் என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். இப்படியெல்லாம், படாத பாடுபட்டு, மற்றவர்களைப் படுத்தியெடுத்து, கோடிக்கணக்கில் செலவழித்து, நமக்கு பெர்சனல் கம்ப்யூட்டரை அறிமுகப்படுத்தியதற்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கொடுத்த விலை, யாரும் நினைத்துப் பார்க்க முடியாது. அது, அவருடைய வேலை, அவர் உருவாக்கிய கம்பெனி.

8. அஞ்ஞான வாசம்

உ லகை மாற்றுவது போன்ற மிக முக்கியமான வேலைகளைச் செய்யப்போகிறாயா அல்லது உன்னுடைய மீதி வாழ்க்கையை சர்க்கரைத் தண்ணியை விற்று கழிக்கப்போகிறாயா?

இப்படி ஒரு கலக்கலான கேள்வியைக் கேட்டுத்தான், பெப்சியின் தலைவராக இருந்த ஜான் ஸ்கல்லியை, ஆப்பிளின் தலைவர் பதவிக்கு அழைத்துவந்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். அப்படி அழைத்து வரப்பட்ட ஜான் ஸ்கல்லி என்ன செய்தார் தெரியுமா? முதல் வேலையாக, ஆப்பிளை விட்டு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை வெளியேற்றினார். அதிர்ச்சியான விஷயம்தான். என்ன நடந்தது என்று பார்ப்போம்.

பெண்ணின் அழகில் மயங்கிய ஆண்; அந்த ஆணின் பணத்தில் மயங்கிய பெண். மனப்பொருத்தம் பற்றி யோசிக்காமல், காதலிக்கிறேன் என இருவரும் ஒருவரை ஒருவர் ஏமாற்றிக்கொண்டு திருமணம் செய்துகொண்டால் என்ன ஆகும்? விவாகரத்தில்தான் முடியும். ஜான் ஸ்கல்லிக்கும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கும் இடையே இதுதான் நடந்தது.

ஐபிஎம் போன்ற பெரிய கம்பெனிகளோடு போட்டிபோடும் அளவுக்கு ஆப்பிள் வளர வேண்டும். ஆப்பிளை கட்டி ஆள்வதற்கு, தான் சரியான ஆளா என்று, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் யோசித்தார். இல்லை என்று, மற்றவர்களைவிட அவருக்கு நன்றாகவே தெரிந்திருந்தது. ஏனெனில், அவருடைய மனம், கடிவாளம் இல்லாத குதிரையாக ஓடிக்கொண்டிருந்தது. எல்லாம், ஆப்பிளை சர்வதேசத் தரத்திலான ஒரு கம்பெனியாக வளர்த்தெடுக்க வேண்டும் என்ற எண்ணம்தான். ஆனால், அந்த எண்ணம் நிறைவேற வேண்டும் என்றால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை யாராவது ஒருவர் கட்டுக்குள் வைத்துக்கொள்ள வேண்டும். அப்படி ஒரு முயற்சி ஏற்கெனவே ஒருமுறை மேற்கொள்ளப்பட்டது.

ஆப்பிள் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக வளரத் தொடங்கிய காலம். ஆரம்பகால நிறுவனர்களுள் ஒருவரான மைக் மார்க்குலா, தன்னோடு முன்பு பணிபுரிந்த மைக் ஸ்காட் என்பவரை ஆப்பிளுக்கு அழைத்து வந்தார்.

அவருக்குக் கொடுக்கப்பட்ட ஒரே மிக முக்கியமான வேலை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை கட்டுக்குள் வைத்திருப்பதுதான். அந்த வேலையோடு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு இரண்டாம் எண் அடையாள அட்டை கொடுத்தது; லிஸா புராஜெக்ட்டில் இருந்து ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை ஓரம் கட்டியது; மேக் பொறுப்பை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் கொடுத்தது போன்ற பல 'நல்ல காரியங்களையும்' செய்தார். ஒருகட்டத்தில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை விடவும் மோசமாக நடந்துகொள்ள ஆரம்பித்தார். கடைசியில், அவர் வேலையை விட்டே துரத்தப்பட்டார்.

வேறு வழியில்லாமல், ஸ்காட் பார்த்துக்கொண்டிருந்த 'வேலையை' மைக் மார்க்குலா பார்க்கவேண்டி வந்தது. ஆனால், அவருடைய வீட்டம்மா அவருக்கு வேறு ஒரு உத்தரவு போட்டார். ஒழுங்கா, அந்த வேலைக்கு வேற யாரையாவது உடனே அப்பாயிண்ட் பண்ணிட்டு, கொஞ்சம் குடும்பத்தையும் கவனிக்க ஆரம்பிங்க என்று கட் அண்ட் ரைட்டாகச் சொல்லிவிட்டார். மைக் மார்க்குலாவுக்கு, மனைவி சொல்லே மந்திரம். உடனடியாக, ஆப்பிளுக்குப் புதிய தலைவரை தேடத் தொடங்கினர்.

அப்படி, அந்த தலைமைப் பொறுப்புக்கு வரக்கூடியவர்களுக்குச் சில தகுதிகள் நிர்ணயிக்கப்பட்டன. பெரிய கம்பெனிகளைக் கட்டி மேய்த்தவர்களாக இருக்க வேண்டும். அதே சமயம், மக்களின் ரசனையைப் புரிந்துகொண்டவர்களாகவும் இருக்க வேண்டும். ஆக, டெக்னாலஜியை தாண்டி, அப்படிப்பட்ட ஒருவரைத் தேடவேண்டும். உண்மையிலேயே மிகப்பெரிய சவால்தான்.

ஆப்பிளின் தலைமைப் பொறுப்புக்கு, ஒரு சிறப்பான, தகுதியான, திறமையான ஒருவரைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் தேடோ தேடு என்று தேடினார். அந்த நேரத்தில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை சந்தித்த, ஸ்டான்போர்ட் பல்கலைக் கழக மாணவர்கள், பெப்ஸியின் தலைவர் ரொம்ம்ம்ம்ம்ப நல்லவர்னு சொல்லப்போக, அவரும் சரி முயற்சிப்போம் என்று செயலில் இறங்கினார்.

பெப்ஸியின் தலைவர் ஜான் ஸ்கல்லியை 'வழிக்குக் கொண்டுவர' என்ன செய்யலாம் என்று யோசித்தார். யோசித்து யோசித்து, கடைசியில் ஜான் ஸ்கல்லியை 'டாவடிக்க'வே ஆரம்பித்துவிட்டார். ஆம், அதுதான் சரியான வார்த்தை. ரெண்டு பேரும் ஒன்றாக ஊர்சுற்றினார்கள். டின்னர் சாப்பிட்டார்கள். உனக்கு இது பிடிக்குமா? எனக்கு அது பிடிக்கும். உனக்கு இது பிடிக்காதா? எனக்குக்கூட பிடிக்காது. ச்சீ தூ.

கடைசியில், கண்டேன் சீதையை என்று அனுமன் சொன்னதுபோல், ஆப்பிளுக்கான சரியான ஆளைக் கண்டுபிடித்துவிட்டேன் என்று உற்சாகமாகத் துள்ளினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். அவர் அப்படி நினைக்க வேண்டும் என்று ஜான் ஸ்கல்லியும் விரும்பினார். உன் விருப்பமே என் விருப்பம்.

ஒருவழியாக, ஆப்பிளில் சேருவதற்கு 10 லட்சம் டாலர், சம்பளமாக 10 லட்சம் டாலர், 10 லட்சம் டாலர் மதிப்புள்ள ஆப்பிள் நிறுவனப் பங்குகள், வீடு வாங்க 20 லட்சம் டாலர் கடன் என கொட்டிக்கொடுத்து, ஜான் ஸ்கல்லியை ஆப்பிளுக்கு அழைத்து வந்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

ஆரம்பத்தில் எல்லாம் நன்றாகத்தான் போய்க்கொண்டிருந்தது. ஆம், ஆசை அறுபது நாள் என்ற கணக்கில், ஜான் ஸ்கல்லியும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் செயல்பட்டனர். அதாவது, அவர் ஆரம்பித்தால் இவர் முடிப்பார். இவர் நினைப்பார், அவர் செயல்படுத்துவார். இருவரும் மணிக்கணக்காகப் பேசினார்கள். இரவெல்லாம் பேசினார்கள்.

யார் கண்பட்டதோ தெரியவில்லை. இருவருக்கும் முதல் மோதல். மேக்குக்கான விலையை நிர்ணயிப்பதில் இருவருக்கும் கருத்து வேறுபாடு. அப்போதைக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் விட்டுக்கொடுத்தார். ஆனால் மன்னிக்கவில்லை. மனத்தில் குறித்துவைத்துக்கொண்டார். கோடிக்கணக்கான செலவில் விளம்பரம் செய்து, மிக அமர்க்களமாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட மேக் கம்ப்யூட்டர், ஆரம்ப நாள்களில் மிக நன்றாகவே விற்றது. ஆனால், அந்த ஆரம்பகால வருமானத்தையும், அறிமுகச் செலவையும் கூட்டிக் கழித்துப் பார்த்தால், டேலி ஆகவில்லை. நாள்கள் செல்லச் செல்ல, கழுதை தேய்ந்து கட்டெறும்பு ஆன கணக்காக, விற்பனை கையைக் கடிக்க ஆரம்பித்தது.

உண்மை சுடும். ஆனால், அந்த உண்மையின் அபாயச்சங்கு சத்தம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் காதுகளுக்கு விழவே இல்லையா அல்லது விழாதது÷ பால் கேட்டும் கேளாததுபோல் இருந்தாரா தெரியவில்லை. ஆனால், அதற்காக அவர் கவலைப்பட்டதாகவே தெரியவில்லை. எப்போதும்போல், சக்கரவர்த்தியாக நாட்டாமை செய்துகொண்டிருந்தார். மேக் மக்களே மேன்மையானவர்கள். மற்றவர்கள் எல்லாம், மக்குகள் என்றார்.

அவன் என்னை கிள்ளிவிட்டான் என மேக் மக்கள் யாராவது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் போய்ச் சொன்னால் போதும். என் சங்கத்து ஆளை அடித்தவன் எவன் என கையை மடக்கிக்கொண்டு சண்டைக்குப் போனார். அவருடைய ஆதரவு இருந்தபோதும், மேக்கில் வேலை

செய்துகொண்டிருந்த திறமையானவர்கள் ஒவ்வொருவராகக
கம்பெனியை விட்டு வெளியேறிக்கொண்டிருந்தனர். ஏன்?

மேக்கின் மூலம் ஆப்பிளுக்கு வருமானம் ஈட்டும் வழியைப் பற்றிக் கவலைப்படாமல், தன் போக்கு சிவன் போக்கு என்ற கதியில் ஆட்டம் போட்டுக்கொண்டிருந்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். ஏனெனில், ஸ்டீவ் வாஸ் உருவாக்கிக் கொடுத்த பழைய ஆப்பிள்-2தான், அப்போது கம்பெனியின் கல்லாவை நிரப்பிக்கொண்டிருந்தது; ஆப்பிளை அழுகாமல் ப்ரெஷ்ஷாக வைத்திருந்தது.

மேக்கின் விற்பனையைப்போல், ஆப்பிள் நிறுவனப் பங்குகளின் விலையும் பாதாளத்தை நோக்கிப் பயணித்துக்கொண்டிருந்தது. ‘அவர் இப்போ லட்சாதிபதி தெரியுமா? அப்படியா? ஆம், அவர் ஒரு காலத்தில் கோடீஸ்வரராக இருந்தவர்’ என்ற நகைச்சுவைபோல், ஆப்பிளின் நிலையும் விரைவிலேயே அழுகிவிடக்கூடிய அபாயம் இருந்தது.

ஆப்பிளின் சேர்மனாக, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் நடத்திக்கொண்டிருந்த போர்டு மீட்டிங்கில், கம்பெனி திவாலாகிவிடும்போல் இருக்கிறதே என்று பேச்சு எழுந்தது. மேக்கை மேய்த்தால்தான் சரிப்படும். ஆனால், நீ பாட்டுக்கு தேமே என்று இருக்கிறாயே என்று ஜான் ஸ்கல்லியை முதலீட்டாளர்கள் குடைந்தனர்.

ஜான் ஸ்கல்லியோ, என்னுடைய பாஸான சேர்மன் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான் மேக் குரூப்புக்குத் தலைவராக இருக்கிறார். அவரை நான் எப்படி அதிகாரம்செய்ய முடியும். அது அபசாரம். அநியாயம் என்றார் அமைதியாக. உடனே அனைவரும், ஓ அப்படியா? சேர்மன், சேர்மனாக மட்டும் இருக்கட்டும். மேக்குக்கு தனியாக ஒரு தலைவரை நியமித்துக்கொள்ளலாம். பிரச்னை தீர்ந்தது என்று கோரஸாகச் சொன்னார்கள்.

இந்த திடீர்த் தாக்குதலை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சற்றும் எதிர்பார்க்கவில்லை. தன் கம்பெனியில் தான் விரும்பும் வேலையைச் செய்யமுடியவில்லை. ஏற்கெனவே, லிஸாவில் இருந்து தூக்கி வீசினார்கள். இப்போது, மேக்கில் இருந்தும். விடக் கூடாது. என்னையா தூக்கறீங்க. நான் அழைத்துவந்த உன்னையே கம்பெனியில் இருந்து தூக்கிவிடுகிறேன் பார் என, ஜான் ஸ்கல்லிக்கு எதிராக கோதாவில் இறங்கினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

ஜான் ஸ்கல்லியும் சளைக்காமல், உன்னால் முடிந்ததைப் பார் என்று சொல்லி, உன் பக்கம் யாரெல்லாம் இருக்கிறார்கள்? என் பக்கம்

இருப்பவர்கள் யார் என அடையாள அணிவகுப்பு நடத்தலாம் என்று சின்னப்புள்ளத்தனமாக பலப்பரீட்சை எல்லாம் நடத்தினார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும், தன் பங்குக்கு ஏட்டிக்குப் போட்டியாக சில்லறைத்தனமாக சில விஷயங்களைச் செய்தார். ஒருமுறை, ஜான் ஸ்கல்லியின் மனைவியே நேரில் வந்து ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை திட்டும் அளவுக்கு நிலைமை மோசமானது.

கம்பெனியை ஆரம்பித்தவர், கம்பெனியின் சேர்மன், ஆப்பிள் நிறுவனத்தில் அதிக பங்குகள் வைத்திருக்கும் பங்குதாரர் என நிறைய 'தகுதிகள்' இருந்தாலும், எடுத்தேன் கவிழ்த்தேன் என தலைமைப் பொறுப்பில் இருந்து ஜான் ஸ்கல்லிக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸால் கல்தா கொடுக்க முடியாது. சட்டதிட்டம் அப்படி.

போர்டு உறுப்பினர்களின் ஒப்புதல் வேண்டும். அவர்களா, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பேச்சைப் கேட்பார்கள். ம்ஹூம். அது இந்த ஜென்மத்தில் நடக்காது. அப்படியா, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அவர்களை மதித்து நடந்துகொண்டார். யானைக்கு ஒரு காலம் என்றால் பூனைக்கும் ஒரு காலம் இருக்கிறதல்லவா?

பங்குதாரர்கள் எல்லாம், மலை முழுங்கி மகாதேவன்கள். பழம் தின்று கொட்டைபோட்டவர்கள். அவர்களைப் பொருத்தவரை, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் என்பவர், போதை மருந்து சாப்பிட்டுக்கொண்டு, ஜடாமுடி வளர்த்துக்கொண்டிருந்த ஒரு பச்சா. ஏதாவது வேண்டும் என்றால், அழுது அடம் பிடிக்கும் சின்னக் குழந்தை. ஆனால், ஜான் ஸ்கல்லியோ பெப்ஸியில் தம் கட்டியவர். அவரிடம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பாச்சா பலிக்கவில்லை. பலப் பரீட்சையில், ஜான் ஸ்கல்லிக்குத்தான் வெற்றி.

வெற்றிபெற்ற அந்த நிமிடமே, ஆப்பிள் கம்பெனியின் அதிகார வரைபடத்தையே மாற்றினார். கம்பெனியின் அன்றாட அலுவல்கள், அதிகாரங்கள் அனைத்திலும் இருந்தும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கட்டாயமாக விடுவிக்கப்பட்டார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கடுப்பாகிவிட்டார்; தனக்கே இந்த நிலை ஏற்பட்டுவிட்டதே என்று வெறுத்துப்போய்விட்டார் என்றெல்லாம், வெறும் வார்த்தைகளால் அந்த நிலைமையை விவரித்துவிட முடியாது. உண்மையிலேயே, எதிரிக்குக்கூட அந்த நிலை வந்திருக்கக் கூடாது. ஆனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு வந்துவிட்டது. விதி வலியது.

அப்போது இருந்த மன நிலையில், அன்றைய தினம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தற்கொலை செய்துகொள்வாரோ என்றுகூட பயந்ததாக அவருடைய நண்பர் சொன்னதாகவும், மாடிப்படி ஜன்னல் வழியே எட்டிப்

பார்த்தபோது, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தரையில் படுத்து, இருட்டில் அழுதுகொண்டிருந்ததாகவும் செவி வழிச் செய்திகள் உண்டு. ஆனால், உண்மையான நிலை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு மட்டுமே தெரியும்.

இப்படி ஒட்டுமொத்தமாக அதிகாரத்தைப் பிடுங்கிவிட்டாலும், உனக்கென தனி ஆராய்ச்சிக்கூடம் தருகிறோம். உனக்குப் பிடித்தத் திறமையாள ஆள்களை வேலைக்கு எடுத்துக்கொள். மேக் போன்ற 'சிறப்பான' பொருள்களைத் தயாரித்துத் தள்ளுங்கள் என்று நிர்வாகம் சொன்னது. ஆனால், அதை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் நிராகரித்துவிட்டார்.

இப்போதே ஆப்பிளைவிட்டு மொத்தமாகப் போய்விடுகிறேன் என்று குதிக்க ஆரம்பித்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை சமாதானப்படுத்தினார்கள். என்ன இருந்தாலும், இப்போதைக்கு நீதான் சேர்மன். கம்பெனியை விட்டு சேர்மன் வெளியேறுவதா? கூடாது. வேண்டாம் என்று சொன்னார்கள். அதன்பிறகு, அவரிடம் யாரும்

சம்பிரதாயத்துக்குக்கூட எதற்கும் கலந்து பேசுவதில்லை. தப்பித் தவறிக்கூட அங்கு என்ன நடக்கிறது என்பதை மூச்சுகூட விடாமல் பார்த்துக்கொண்டார்கள். சுருக்கமாகச் சொன்னால், அங்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் அப்போதைய நிலை, டம்மி பீஸ்.

ஆப்பிள் கம்பெனியில் ஏற்பட்டுள்ள 'உள்நாட்டுக்' குழப்பத்தையெல்லாம் தவிர்க்க, வெளிநாட்டுப் பயணத்தை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மேற்கொண்டார். பிரான்ஸ் பல்கலைக் கழகங்களில் மேக்கை விற்க முயற்சித்தார். ரஷ்யாவில் கம்ப்யூட்டர் விற்க முடியுமா? என்று வீதியில் இறங்கிப் பார்த்தார். முடியவில்லையா, கடையில் அரசியலில் இறங்கிவிடலாம் என்றுகூட யோசித்தார். விண்வெளிப் பயணம் செய்ய விருப்பம் என்றார். ஆனால், யாரும் அவரைக் கண்டுகொள்ளவே இல்லை. ஆப்பிள் கம்பெனியிலேயே அவரை ஒதுக்கித்தான் வைத்திருந்தனர். ஆக, அவருடைய எந்தப் பருப்பும் வேகவில்லை.

இதைவிடக் கொடுமையாக, புரொபஸராக வேலை பார்க்க விருப்பமா என்று கேட்டு நிறைய விண்ணப்பங்கள் அவருக்கு வந்தன. நம்முடைய நல்ல நேரம். அவற்றை எல்லாம் அவர் நிராகரித்துவிட்டார். இல்லையென்றால், எதிர்காலச் சந்ததியினர் என்ன பாடுபட்டிருப்பார்களோ? நினைக்கவே பயங்கரமாக இருக்கிறது. காட் ஈஸ் கிரேட்.

உலகப் பிடிப்புகளில் இருந்து விலகி சாமியார் ஆகலாம் என்று யோசித்துக்கொண்டிருந்த சமயத்தில், ஆப்பிள் என்ற ஒரு கம்பெனியைத்

தொடங்கியவர், இப்போது அதில் இருந்தே வெளியேறும் நிலைமைக்கு அவர் தள்ளப்பட்டிருந்தார்.

எவ்வளவு நேரம் தான், வலிக்காத மாதிரியே நடிக்கிறது என்பதுபோல், எவ்வளவு நாள்தான் பிஸியாக இருப்பதுபோல் வெளியே காட்டிக்கொண்டிருப்பது. இத்தனை நாள் பிஸியாக இருந்துவிட்டு இப்போது வேலைவெட்டி இல்லாமல் இருப்பது நன்றாகவா இருக்கிறது. எதையாவது செய்ய வேண்டும் என்று மனசு விரும்பியது. நமக்கு, நம்முடைய இயல்புக்கு எது சரியாக வரும் என்று நிஜமாகவே உட்கார்ந்து யோசித்தார். ‘அழகான’ புதிய கம்ப்யூட்டர்களை உருவாக்குவதுதான் நல்லது என்று முடிவு செய்தார்.

ஆப்பிளில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கீழ்த்தரமாக நடத்துகிறார் என ஒரு பக்கம் புலம்பல்கள் இருந்தன. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இல்லாமல் எதுவுமே சரியில்லை என்று ஒரு பக்கம் ஆதரவுக் கரம். நீங்கள் தனியாக கம்பெனி ஆரம்பித்து, எங்களை எல்லாம் காப்பாற்றுங்கள் என்று இன்னொரு பக்கம் அரவணைப்பு. இதையெல்லாம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் யோசித்துப் பார்த்துவிட்டு, ஒரு திடமான முடிவோடு கிளம்பினார். கல்லூரிகளுக்கான கம்ப்யூட்டர்கள் தயாரிக்க வேண்டும் என்பதுதான் அவர் அப்போது எடுத்திருந்த முடிவு.

தனக்குத் தோதான நபர்களைத் தன்னோடு சேர்த்துக்கொண்டார். அப்போதுதான் அவருக்கு ஒரு விஷயம் ஞாபகத்துக்கு வந்தது. அடடா, நாம் ஆப்பிள் கம்பெனியின் சேர்மன். இப்படி தனிக்கடை போட வேண்டும் என்றால், போர்டு உறுப்பினர்களிடம் உத்தரவு வாங்க வேண்டுமே என்று யோசித்தார்.

மாற்றுக்கருத்துக்கு இடம் கொடுக்காமல், உடனே ஆப்பிள் போர்டு உறுப்பினர்கள் கூட்டத்தைக் கூட்டி, தன்னுடைய தற்போதைய முடிவைத் தெரிவித்தார். அவர்களும், விட்டது சனியன் என்ற ரீதியில், பேஷ் பேஷ், ரொம்ப நன்னாயிருக்கே என்று பலத்த கைத்தட்டல், கரகோஷத்துடன் ஆதரவு தெரிவித்தனர். ஆனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் அப்போதைய மனநிலையைக் கருத்தில்கொண்டு, நீங்கள் சேர்மன் பதவியிலிருந்து விலக வேண்டாம். ஒரு வாரம் நன்றாக யோசனை செய்யுங்கள் என்று சொன்னார்கள். அதே

நேரத்தில், அவர்கள் மனத்தில் ஒரு பயமும் இருந்தது. எங்கே எரிகிற வீட்டில் பிடுங்கியது லாபம் என்ற கணக்கில், ஆப்பிளில் இருந்து ஆள்களை ‘கடத்திக்கொண்டு’ போய்விடுவாரோ என்ற பயம். நேரடியாகவே கேட்டுவிட்டனர். ‘இங்கிருக்கும் நபர்களைக்

கிளம்பிக்கொண்டு போய்விடுவாயா?'. அதற்கு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொன்ன பதில், அவர்கள் வயிற்றில் பாலை வார்த்தது. கவலையோ, பயமோ வேண்டாம். நான் கடத்திக்கொண்டு செல்லும் அளவுக்கு இங்கு யாரும் முக்கியமானவர்கள் இல்லை என்று சொல்லிவிட்டார்.

ஆனால், மறுநாள் ஆப்பிள் நிர்வாகத்தினருக்கு ஓர் அதிர்ச்சி மேஜையில் காத்திருந்தது. மேஜையில் ஒரு பேப்பர். அதன் மேல் பேப்பர் வெயிட். எடுத்துப் படித்த ஜான் ஸ்கல்லிக்கு பயங்கர அதிர்ச்சி. அப்படி, அதில் என்ன இருந்தது?

ஆப்பிளில் தங்களுக்கு முக்கியத்துவம் இல்லை என்று கருதுவதால் வேலையை ராஜினாமா செய்துவிட்டு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தொடங்க உள்ள புதிய நிறுவனத்தில் சேரப்போகிறோம் என்று குறிப்பிடப்பட்டிருந்த அந்தக் காகிதத்தில் இருந்த நபர்களின் பட்டியலைப் பார்த்து ஜான் ஸ்கல்லி உண்மையிலேயே மிரண்டு போனார்.

இது, எங்களுடைய முக்கியமான நபர்களை அபகரிக்கும் முயற்சி என்று ஆப்பிள் அபாயக் குரல் கொடுத்தது. ஆரம்பத்தில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் புதிய கம்பெனியில் பத்து சதவிகிதம் அளவுக்கு முதலீடு செய்யத் தயாராக இருந்த ஆப்பிள் கம்பெனி, இப்போது அவர்மீது சேற்றை வாரித் தூற்றியது. போர்டு உறுப்பினர்களில் ஒருவர், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஒரு மோசடிப் பேர்வழி என்றுகூட சொன்னார். ஆனால், பின்னாளில் அவரே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை ஆப்பிளின் தலைவராக்கினார் என்பது வேறு விஷயம்.

ஆப்பிளில் இருந்து விலகி ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் புது கம்பெனி தொடங்கப்போகிறார் என்ற விஷயம் மெதுவாக அல்ல, புயல் காற்றாய் பரவ ஆரம்பித்தது. ஆடிக் காற்றில் அம்மியே பறக்கும்போது, புயல் காற்றில் ஆப்பிள் ஆட்டம் கண்டது. இப்படியெல்லாம் செய்தால், ஆப்பிள் நிர்வாகத்தில் இருந்து ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை தூக்கிவிடுவார்கள் என்று செய்தி பரவியது. பார்த்தார், நீங்கள் என்னடா என்னைத் தூக்குவது, நானே விலகுகிறேன் என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

ராஜினாமா கடிதத்தைக் கைப்பட எழுதாமல், தான் ஆசைப்பட்டு உருவாக்கிய மேக்கில் டைப் செய்து, உயர்தர பேப்பரில் லேசர் பிரிண்ட் அவுட் எடுத்தார். கம்ப்யூட்டரோடு லேசர் பிரிண்டரை இணைக்க வேண்டும் என்றும் தான் ஆசைப்பட்டது, பின்னர் அது நனவானது எல்லாம், தன்னுடைய ராஜினாமா கடிதம் எழுதப் பயன்படும் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் நிச்சயம் நினைத்திருக்க மாட்டார்.

தன்னுடன் சேர்ந்து ஆப்பிள் கம்பெனியை உருவாக்கிய மைக்

மார்க்குலாவிடம், தன் கையாலேயே ராஜினாமா கடிதத்தைக் கொடுத்தார். அவரும், விழியோரம் கண்ணீர் மல்க கடிதத்தை வாங்கிக்கொண்டார்.

23 வயதில் பத்து லட்சம் டாலர், 24 வயதில் ஒரு கோடி டாலர், 25 வயதில் 10 கோடி டாலர் என அசுரத்தனமாக வளர்ந்தவர், தன்னுடைய முப்பதாவது வயதில், தன் சொந்த கம்பெனியில் இருந்தே வெளியேறி இருந்தார்.

9. நெக்ஸ்ட் நெக்ஸ்ட்

முப்பது அல்லது நாற்பது வயதில் இருக்கும் கலைஞர்கள், சிறப்பான படைப்புகளை உருவாக்குவதில்லை என்று பிளேபாய் பத்திரிகைக்கு அளித்த பேட்டியில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொல்லியிருந்தார். அதே பேட்டியில், ஆப்பிளுடன்தான் என்றும் இணைந்திருப்பேன். என் வாழ்க்கை, ஆப்பிளுடன் பின்னிப் பிணைந்திருக்கும். நான் சில காலம் ஆப்பிளில் இல்லாமல் இருக்கலாம். ஆனால், நிச்சயம் ஆப்பிளுக்குத் திரும்பி வருவேன் என்றார். சிறப்பான கலைஞர்கள், பழையதை மறக்கவேண்டும். சில காலம் காணாமல்போய், மீண்டும் புதிதாக வரவேண்டும் என்றெல்லாம் சொன்னார். ஆனால், அதெல்லாம்தன்னுடைய வாழ்விலும் நடக்கும் என அவர் நிச்சயம் எதிர்பார்த்திருந்திருக்கமாட்டார்.

ஆப்பிளை விட்டு விலகிய பிறகு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அடுத்து என்ன செய்யப்போகிறார் என்று எல்லோர் மனத்திலும் கேள்வி எழுந்தது. அதற்குக் கிடைத்த பதில்தான், NEXT. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் புதிய கம்பெனி.

ஆப்பிளுடனான என்னுடைய உறவு, முதல் காதலைப் போன்றது. முதன்முறையாக ஒரு பெண்ணின்மீது கொண்ட காதல் நினைவுகள், ஒருபோதும் நெஞ்சை விட்டு நீங்கவே நீங்காது. அதுபோலத்தான் ஆப்பிளும் எனக்கு. நெக்ஸ்ட், நான் ‘நெக்ஸ்ட்’ என்ற கம்பெனியை ஆரம்பிக்கப்போகிறேன் என்று வீட்டுக்கு முன் கூடியிருந்த பத்திரிகையாளர்களிடம் சொன்னார். அப்படி பேசியபோது, தனக்கும் ஆப்பிளுக்குமான உறவு எப்படி என்பது குறித்து ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொன்ன கருத்துகள் இவை.

தனக்கும் ஆப்பிளுக்கும் இருந்த காதல் ரத்தாகிவிட்டது என்பதைக்காட்ட, ஒரே ஒரு ஷேரை மட்டும் வைத்துக்கொண்டு, தன்னிடம் இருந்த ஆப்பிள் பங்குகள் அனைத்தையும் விற்றுவிட்டார். பின்னே, புது கம்பெனி ஆரம்பிக்க காசு வேணாமா?

இந்த கம்பெனி ஆரம்பிக்க அவருக்கு எது தூண்டுகோலாக இருந்தது?

தெரிஞ்சுக்கலாம் வாங்க.

ஆப்பிள் சேர்மனாக இருந்த சமயத்தில், நோபல் பரிசு பெற்ற விஞ்ஞானி ஒருவரோடு மதிய உணவு சாப்பிட்டுக்கொண்டிருந்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

அப்போது அந்த விஞ்ஞானி, தன்னுடைய அடுத்தகட்ட ஆராய்ச்சிபற்றிப் பேசிக்கொண்டிருந்தார். தான் இப்போது டி.என்.ஏ. பற்றி ஆராய்ச்சி செய்துவருதாகவும், அதன் முடிவுகள் தெரிய கொஞ்சம் நாளாகும் என்றும் சொல்லிக்கொண்டிருந்தார். ஏன் நாளாகிறது என்ற ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் கேள்விக்கு, அந்த விஞ்ஞானி சொன்ன பதிலை அடுத்து, உங்கள் வேலைக்கு கம்ப்யூட்டர்களை பயன்படுத்தினால் என்ன? வேலை விரைவில்முடியுமே என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். எல்லாம் சரிதான். ஆனால், இப்போதுள்ள கம்ப்யூட்டர்கள் யானை விலை, குதிரை விலை விற்கின்றன. நான் ஒரு 'ஏழை' விஞ்ஞானி. அவ்வளவு காசு கொடுத்து கம்ப்யூட்டர்கள் வாங்கமுடியாது என்று புலம்பினார்.

விஞ்ஞானியின் புலம்பல், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் மூளையில் ஆயிரம் வாட்ஸ் பல்பை பளிச் என எறியவிட்டது. மலிவு விலை கம்ப்யூட்டர். அதுவும் கல்லூரிகளுக்காக மட்டும். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மூளையில் அந்தக் கணத்தில் உதித்த இந்த யோசனையில் தொடங்கப்பட்டதுதான் நெக்ஸ்ட்.

தற்போது மார்க்கெட்டில் எந்த மாதிரியான கம்ப்யூட்டர்கள் இருக்கின்றன? கல்லூரிகளுக்கான கம்ப்யூட்டரில் என்னென்ன இருக்க வேண்டும்? - ஆராய்ச்சிகள் தொடங்கின. 10 லட்சம் பிக்ஸல்கள், 10 லட்சம் பைட் மெமரி, ஒரு நொடியில் 10 லட்சம் கட்டளைகள் என 3M கம்ப்யூட்டர்கள்தான் கல்லூரிகளுக்குத் தேவை எனத் தெரிந்தது. ஆனால், அத்தகைய கம்ப்யூட்டர்களின் விலை 10 ஆயிரம் டாலருக்குமேல் இருந்தது. மேலும், ஐ.பி.எம் தான் முக்கியமான சப்ளையர்-போட்டியாளர் என்று தெரிந்தவுடனேயே, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தன் முஷ்டியை முறுக்கிக்கொண்டு கோதாவில் குதித்தார்.

மிக மலிவாக, 3000 டாலர்களில் 3M கம்ப்யூட்டர்களைத் தயாரித்து விற்பனை செய்வது. அதுவும், அடுத்த மூன்றே ஆண்டுகளில். - இதுதான் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் அதிரடி த் திட்டம், முடிவு எல்லாம்.

இதற்கிடையே, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை துரோகி, திருடன் என்று பலவகையான முத்திரைகளைக் குத்தி, அவர் மீது நீதிமன்றத்தில் ஆப்பிள் கம்பெனி வழக்கு தொடுத்தது.

வழக்கைப் பார்த்து ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பயந்துவிடவில்லை. ஜீன்ஸ் போட்ட ஆறு பேர் என்ற ஒரு சிறிய புல்லோடு, நாலாயிரம் பேரோடு ஆலமரமாக

வளர்ந்து நிற்கும் 200 கோடி டாலர் கம்பெனி போட்டிபோடப் பயப்படுகிறதா என்று, பத்திரிகைகள் மூலம் கேள்வி கேட்டார்.

நான் ஆப்பிளில் இருந்தவரை, என்னை யாரும் மதிக்கவில்லை; என்னால் கம்பெனிக்கு ஒரு டாலர்கூட லாபம் இல்லை என்று சொன்னவர்கள், நான் வெளியே போய், என் வழியைப் பார்த்துக்கொண்டிருந்தால், என்னால் அவர்கள் கம்பெனிக்கு பெருத்த நஷ்டம் என்று இப்போது சொல்கிறார்கள். இது என்னய்யா கொடுமை? லாஜிக் வேணாமா? என்று வாதம் செய்தார்.

ஆனால், அவருடைய எதிர் வாதம் எதுவும் கோர்ட்டில் எடுபடவில்லை. அவருடைய நெக்ஸ்ட் கம்பெனி எது தயாரித்தாலும், அதை ஆப்பிளிடம் முதலில் காட்ட வேண்டும். அப்புறம்தான் அதை வெளி மார்க்கெட்டுக்கு கொண்டுபோக வேண்டும் என்ற நிபந்தனையோடு, வழக்கை பைசல் செய்தது நீதிமன்றம். இந்தத் தீர்ப்பு, ஆப்பிளுக்கு கொஞ்சம் ஆறுதலாக இருந்தது.

அதே நேரத்தில், அந்தத் தீர்ப்பால் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மனம் கலங்கிவிடவில்லை. நெக்ஸ்ட் கம்பெனியை தொடர்ந்து நடத்துவதற்குத் தடை எதுவும் இனி இல்லை என்றவுடன், அவர் செய்த காரியங்கள், கொஞ்சம் ஆச்சரியமானதும், ஆராய்ச்சிக்கும் உரியவை. அப்படி அவர் என்னதான் செய்தார்?

பழைய தோஸ்த் ஸ்டீவ் வாஸை, விளையாட்டுக்கு வர்றியா, சேர்த்துக்கொள்கிறேன் என்று சமாதானத் தூது அனுப்பினார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் அட்டூழியத்தைப் பார்த்து, கோபித்துக்கொண்டு ஆப்பிளில் இருந்து அவர் வெளியேறி நீண்ட காலம் ஆகியிருந்தது.

இதுதவிர, ஒரு ரிமோட் செய்வதற்கான டிசைன் தயாரிப்பை ஒரு கம்பெனியிடம் வாஸ் கொடுத்திருந்தார். எதேச்சையாக அந்த கம்பெனிக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் போயிருந்தபோது, வாஸின் புதுத் தயாரிப்பு பற்றித் தெரியவந்தது. உடனே, அந்த கம்பெனிக்கு அவர் ஒரு தடை உத்தரவு போட்டார். ஆப்பிளில் அவர் ஆடிய

ஆட்டத்துக்கு இதுவும் ஒரு சாம்பிள்.

ஆப்பிள் கம்பெனி ஆர்டர் தொடர்ந்து உங்களுக்கு வேண்டும் என்றால், வாஸ் கொடுத்த டிசைன் ஆர்டரை கேன்சல் செய்யவேண்டும். முடியுமா? என்றார். அந்த கம்பெனி உடனே ஆடிப்போனது. ஆப்பிளை பகைத்துக்கொண்டு பிசினஸ் பண்ண முடியாது என்பதால், ஐயா சாமி. உங்க ரெண்டுபேர் பிரச்னையில் நாங்கள் மாட்டிக்கொள்ள

விரும்பவில்லை. தயவு செய்து, உங்க ஆர்டரே வேண்டாம் என்று வாஸிடம், புராஜெக்ட்டை திருப்பிக் கொடுத்துவிட்டது அந்த கம்பெனி. இதனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மீது வாஸுக்கு இருந்த கோபம் இன்னும் அதிகரித்தது.

இத்தனைக்குப் பிறகும், வாஸை சேர்ந்து விளையாடலாம் வா என்று நேசக் கரம் நீட்டுவதற்கு நிச்சயம் தில் வேண்டும். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு அந்த தில் இருந்தது. அதே நேரத்தில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் அழைப்பை வாஸ் ஏற்காததும் ஆச்சரியம்தான். ஏனெனில், அடிப்படையில் வாஸ் மிகவும் நல்லவர். அதன்படி, ஸ்டீவ் கூப்பிட்டு கோபம் மறந்து அவர் வராதது ஆச்சரியம்தான்.

முதன்முதலாக, கார் கேரேஜில் கம்பெனியை ஆரம்பித்தபோது, விற்பனைக்கான பொருள் கையில் இருந்தது. பணம் இல்லை. பணத்துக்காக அலைய நேர்ந்தது. ஆனால், இப்போது கையில் அளவுக்கு மிஞ்சி பணம் இருக்கிறது. ஆனால், பொருள். அதுதான் இல்லை. அது எங்கே கிடைக்கும்? ஆராய்ச்சிக்கூடத்தில் குட்டிபோட்ட பூனைபோல் அங்கும் இங்கும் நடந்துகொண்டிருந்தார். அடுத்து என்ன செய்யலாம்?

இந்த நிலையில், யாருமே இல்லாத கடையில யாருக்குடா டீ ஆத்தறே என்பதுபோல, ஊழியர்களே இல்லாத புதிய கம்பெனியை அழகுப்படுத்த ஒரு இன்டீரியர் டெகரேட்டரை வேலைக்கு அமர்த்தினார். அதற்கு என்ன தேவை ஏற்பட்டது என்று தெரியவில்லை. கம்ப்யூட்டர் டிசைன் கிடக்கட்டும் கழுதை, அப்புறம் பார்த்துக்கொள்ளலாம் என்று விட்டுவிட்டார். புதிய கம்பெனிக்கான லோகோவை தயார் செய்ய, லட்சம் டாலர்கள் செலவிட்டார். அதையும் பத்திரிகைகள் தலைப்புச் செய்தியாக வெளியிட்டு, அவரை உசுப்பிவிட்டன.

கம்பெனியில் என்ன நடக்கிறது? அடுத்து என்ன செய்யப்போகிறார்கள்? எனப் பல விஷயங்களை படு ரகசியமாக வைத்திருந்தார்கள். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை நம்பி கண்ணை மூடிக்கொண்டு அவருடைய புதிய கம்பெனியில் சேர நான் நீ என்று போட்டி போட்டுக்கொண்டு நிறைய பேர் தயாராக இருந்தனர். வேலை

செய்ய வந்தவர்கள்கூட பரவாயில்லை. மூளையை ‘அடகு’ வைத்துவிட்டு, நெக்ஸ்டில் முதலீடு செய்யவும் பலர் தயாராக இருந்தனர் என்பதுதான் சுவாரஸ்யம்.

நெக்ஸ்ட் கம்பெனி ஆரம்பித்து ஒரு வருடம் ஆகியிருந்தாலும், பெரிதாக ஒன்றும் செய்து கிழித்து விடவில்லை. ஆனால், கம்பெனியின் வருடாந்திரக் கொண்டாட்டத்தை ஆவணப் படமாக ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வெளியிட்டதைப் பார்த்த ராஸ் பெரோட் என்ற கோடீஸ்வரர், உடனே போன் போட்டார். யாருக்கு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குத்தான்.

யார் இந்த ராஸ் பெரோட். உஈகு, கனுணுாணிt குதுாண்tனுட்ண் எல்லாம் இவருடைய நிறுவனங்கள்தான் என்ற அளவுக்கு மட்டும் இவரைப்பற்றி இப்போதைக்குத் தெரிந்துகொண்டால் போதும். அமெரிக்க அதிபர் தேர்தலில், சீனியர் ஜார்ஜ் புஷ்ஷுக்கு எதிராகப் போட்டியிட்டவர் என்ற கூடுதல் தகவல் எல்லாம் இங்கு தேவையில்லாத விஷயம்.

போன் போட்டால், எதிர் முனையில் இருப்பவர்களிடம் எப்படி இருக்கிறீர்கள் என்று குசலம் விசாரிப்பதுதான் முறை. ஆனால், எதிர் முனையில் பேசிய ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம், எவ்வளவு பணம் வேண்டும் என்று மட்டும் கேட்டார் ராஸ் பெரோட். அப்போது, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குப் பணம் தேவையாக இருந்தது. இருந்தாலும், இப்போதைக்கு வேண்டாம். பின்னால் தேவைப்பட்டால் கேட்கிறேன். அப்போது கொடுங்கள். உங்கள் ஆதரவுக்கு நன்றி என்று சொல்லிவிட்டார்.

சில காலம் கழித்து, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கேட்டுக்கொண்டதற்கு இணங்க, நெக்ஸ்ட் கம்பெனியில் ராஸ் பெரோட் கோடிக்கணக்கில் முதலீடு செய்தார். நெக்ஸ்ட் கம்பெனியின் மொத்த விலையே 3 கோடி டாலருக்கு மேல் தேறாது என்று சிலர் மதிப்பிட்டிருந்தனர். ஆனால், ராஸ் பெரோட், 16 சதவிகித பங்குகளுக்காக 2 கோடி டாலர் 'தண்டம் அழுதார்'. இதே பெரோட், கொஞ்ச காலத்துக்கு முன், விலைக்கு வந்த மைக்ரோசாப்டையே, வேலைக்கு ஆகாது, வேண்டாம் என்று சொல்லியிருந்தது குறிப்பிடத்தக்கது.

பெரோட்டாவது பரவாயில்லை. கேனான் என்ற ஜப்பான் நிறுவனம், பெரோட்டைவிட கேனயனாக இருந்தது. அதே 16 சதவிகிதப் பங்குகளுக்காக, 10 கோடி டாலர் கொடுத்தது. எல்லாம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் அதிர்ஷ்டம். எங்கோ மச்சம் இருந்தது அவருக்கு.

இது போதாதென்று, உங்களைப் போன்ற பல்கலைக்கழகங்களுக்குத்தானே, உங்கள் தேவைக்கு ஏற்ப புதிய கம்ப்யூட்டர் தயாரிக்கக் கஷ்டப்பட்டுக்கொண்டிருக்கிறேன். நீங்களும் முதலீடு செய்தால் என்ன? என்று, ஸ்டான்போர்டு, கார்னகி மெலன் பல்கலைக் கழகங்களிடம் கொக்கி போட்டார். ரெண்டு பெரிய

‘மீன்களும்’ வலையில் விழுந்தன. இரண்டு பேரும், தலா 10 லட்சம் டாலர் முதலீடு செய்தனர்.

இப்படி கேக்காமலும், கேட்டும் கையில் வந்து குவிந்த பணத்தைவைத்து, அவர் கம்ப்யூட்டரா தயாரித்தார்? அப்படி நீங்கள் நினைத்தால், நீங்கள் அடி முட்டாள். இப்படிச் சொல்லாமல் வேறு என்ன சொல்வது. கம்பெனியில், தூண்களின் சப்போர்ட் இல்லாத படிக்கெட்டுகளை அவர் கட்டினார். அதற்குச் செலவு 10 லட்சம் டாலர். கையில் இருந்த பணம் கொஞ்சம் குறைந்தவுடன்தான், அடடா, கம்ப்யூட்டரை டிசைன் செய்ய வேண்டுமே என்ன நினைவு அவருக்கு வந்தது. அப்போதாவது வந்ததே. இல்லையென்றால், வந்த பணம் எல்லாம் கோவிந்தா, கோவிந்தா என்று ஆகியிருக்கும். சரி போனால் போகட்டும் என்று, புதிய கம்ப்யூட்டர் டிசைனுக்காக, பிராக் டிசைன் என்ற நிறுவனத்தை வேலைக்கு அமர்த்தினார்.

நம் கம்பெனி கம்ப்யூட்டர்கள் எல்லாம் கையில் தயாராகாது. எல்லாம் ஆட்டோமேட் செய்யப்பட்ட பேக்டரியில்தான் தயாராகும். அந்த பேக்டரியும் அமெரிக்காவில்தான் இருக்கும் என்றார். சொன்னபடியே, அதற்கான அடிப்படை கட்டமைப்புகளைச் செய்தார். மாதம் பத்தாயிரம் கம்ப்யூட்டர் தயாரிக்கும் அளவுக்குத் தரமான ஒரு பேக்டரியை அவர் தயார் செய்தார்.

மீண்டும் பில் கேட்ஸுக்கு ஒரு விண்ணப்பம். ஆப்பிளுக்குக் கேட்டதைப்போலவே, தன்னுடைய புதிய நெக்ஸ்டுக்கும் அப்ளிகேஷன் எழுதிக்கொடுக்கும்படி பில் கேட்ஸை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கேட்டுக்கொண்டார்.

மேக்கில் நன்றாகச் சம்பாதித்ததைப்போல், இங்கே நெக்ஸ்டிலும் நீ கோடிகோடியாகச் சம்பாதிக்கலாம். அதற்கு நான் கியாரண்டி என்று, வார்த்தைகளில் தேனைத் தடவிப் பேசினார். ஆனால், பில் கேட்ஸ் பிடிகொடுக்கவில்லை. இதனால், வெறுத்துப்போன ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், பொது இடங்களில் எல்லாம் பில் கேட்ஸை ஒரு பிடி பிடித்தார். பில் கேட்ஸும் தன் பங்குக்கு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் புது கம்ப்யூட்டரை பப்ளிக்காக நக்கல் செய்யத் தவறவில்லை.

ஐ.பி.எம், முதன்முதலாக பெர்சனல் கம்ப்யூட்டர் தயாரித்தபோது, ‘நேருவின் மகளே வருக, நல்லாட்சி தருக’ என்று இந்திரா காந்திக்கு கருணாநிதி கொடுத்த வரவேற்பைப்போல், ஐ.பி.எம். வருக. மனமார வாழ்த்துகிறோம் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் நக்கலாக ஒரு விளம்பரம் கொடுத்திருந்தார். அதேபோல், அவருடைய புகழ்பெற்ற 1984

விளம்பரமும் ஐ.பி.எம்மை எதிர்த்துத்தான். இப்படி, எந்த ஐ.பி.எம்மை எதிர்த்துக்கொண்டிருந்தாரோ, அதே ஐ.பி.எம்மோடு அவர் கூட்டு ஒப்பந்தம் போட்டுக்கொண்டதுதான் ஆச்சரிய, அதிசயங்களின் உச்சகட்டம்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் விருந்துக்குப் போன இடத்தில், பக்கத்து டேபிளில் பார்த்தால் ஐ.பி.எம்மின் சி.இ.ஓ. சாப்பிட்டுக்கொண்டிருந்தார். எச்சில் தட்டோடு அவர் எதிரேபோய் உட்கார்ந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஏன் போயும் போயும் மைக்ரோசாப்ட்டோடு மாரடித்துக்கொண்டிருக்கிறீர்கள். அவர்களுடைய சாப்ட்வேர் எல்லாம் சுத்த

வேஸ்ட். நான் தருகிறேன் உங்களுக்கு பெஸ்ட். பில் கேட்ஸ் ரொம்ப கெட்டவன். நான் ரொம்ப ரொம்ப நல்லவன் என்று தண்ணீர்கூட குடிக்காமல் பேசினார்.

பழம் நழுவிப் பாலில் விழும் கணக்காக, அப்படின்னா, நீங்கள் ஏன் எங்களுக்கு உதவக் கூடாது என்று, டங்க் ஸ்லிப் ஆகிக் கேட்டுவிட்டார் அந்தப் புத்திசாலி சி.இ.ஓ. நம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும், பழம் நழுவிப் பாலில் அல்ல, பாயசத்தில் விழுந்துவிட்டதே என்று நினைத்து, என்னுடைய நெக்ஸ்ட் கம்பெனி, ‘நெக்ஸ்ட் ஸ்டெப்’ என்ற ஒரு புதிய ஆபரேட்டிங் சிஸ்டத்தை தயார் செய்துகொண்டிருக்கிறது. செம யூசர் இன்டர்ஃபேஸ். ரொம்ப அமர்க்களமாக இருக்கும் என்று சொல்லி, அந்த சி.இ.ஓக்கு, தன் செலவில் ஐஸ்கிரீம் வாங்கிக்கொடுத்து, கூலாக்கி அனுப்பிவைத்தார். அவருடைய மனத்துக்குள் ஒரு கணக்கு ஓடிக்கொண்டிருந்தது.

அவர் எதிர்பார்த்தது நடந்தது. ஒருநாள், லூசான பேண்ட்டை இழுத்துவிட்டுக்கொண்டு ஒரு ஜீவாத்மா, பாவாத்மாவாக நெக்ஸ்ட்டுக்குள் நுழைந்தது. நான் ஐ.பி.எம்மில் இருந்து வருகிறேன். உங்களுடைய தயாரிப்பான நெக்ஸ்ட் ஸ்டெப் எங்களுக்குக் கிடைக்குமா. தருவதற்குச் சம்மதம் என்றால், இதோ கான்ட்ராக்ட் என்று ஒரு கனமான புத்தகத்தை நீட்டினார். உடனே கையெழுத்து போட்டுவிடலாம் என்றார்.

உள்ளுக்குள் ஒருவித குரூரப் புன்னகையுடன், அந்தப் புத்தகத்தை எடுத்து, பக்கத்தில் இருந்த குப்பைத்தொட்டியில் தூக்கிப் போட்டார். என்ன? ஏன் என்று ஐ.பி.எம். நபர் யோசிப்பதற்குள், என்னோடு டீல் போட வேண்டும் என்றால், நான் சொல்வதைத்தான் நீங்கள் கேட்க வேண்டும். தலையணை மூட்டை

மாதிரி ஒரு அக்ரிமெண்ட் வேண்டாம். ஐந்து அல்லது ஆறு

பக்கங்களுக்கு மேல் போகாமல், நல்ல தரமான பேப்பரில் அக்ரிமெண்ட் வேண்டும். எப்படி வசதி என்று கேட்டார்.

மொத்த ஐ.பி.எம்மிலும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொன்னதுபோல் அப்படி ஒரு அக்ரிமெண்ட் தயாரிக்க நிச்சயம் ஆள் இருந்திருக்கமாட்டார்கள் போலிருக்கிறது. வந்த நபரும், கொஞ்சமும் கூச்சப்படாமல், அப்படிப்பட்ட ஒரு அக்ரிமெண்டை நீங்களே தயாரித்துக் கொடுங்கள். நாங்கள் கையெழுத்து போடுகிறோம் என்று, சரிங்க ஆபீஸர், சொறிங்க ஆபீஸர் என்ற ரீதியில் அவரிடம் மண்டியிட்டது.

ஐ.பி.எம்மோடு அக்ரிமெண்ட் போட்டு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வேலையைத் தொடங்கியிருந்த கொஞ்ச காலத்தில், நான் நீ என்று பல கம்பெனிகள் அவரை மொய்த்தன. நீங்கள் ஐ.பி.எம்முக்காக தயாரித்துக்கொண்டிருக்கும் சாப்ட்வேரை எங்களுக்கும் கொடுங்கள் என்று கேட்டன. ஆஹா, பெரிய ஆர்டர்கள் வரும்போல் இருக்கே என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சந்தோஷப்பட்டார்.

ஆனால் அடுத்த நிமிடம், அந்த கம்பெனிகள் ஒட்டுமொத்தமாகச் சேர்ந்து ஒரு நிபந்தனையை விதித்தன. அதாவது, உங்களுடைய சாப்ட்வேரை நாங்கள் வாங்கிக்கொள்கிறோம். அதற்குப் பதிலாக நீங்கள் ஹார்டுவேர் ஆட்டத்தில் இருந்து முழுமையாக விலகவேண்டும். இந்த நிபந்தனையைக் கேட்டு ஆடிப்போன ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், அதை முகத்தில் காட்டாமல், உடனடியாக அந்த நிபந்தனையை ஏற்க மறுத்துவிட்டார்.

நீங்களும் உங்க நிபந்தனையும். என் கண்முன்னே நிற்காதீர்கள், போய்விடுங்கள் என்று சொல்லி விரட்டிவிட்டார். ஐ.பி.எம்மே போதும் என்று செயல்பட்ட ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஒரு கட்டத்தில், ஐ.பி.எம்மைப் பாடாய்ப்படுத்தினார். பொறுத்துப் பார்த்த ஐ.பி.எம்., அக்ரிமெண்ட்டில் உள்ளபடி பணத்தைக் கொடுத்து விட்டு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் இருந்து விடுதலை பெற்று ஓடியது.

தன்னைத் தேடி வந்த கம்பெனிகளை துரத்தி அடித்தது ஏன்? பிறகு, தனக்கு இருந்த ஒரே வருமான வாய்ப்பாக இருந்த ஐ.பி.எம்மை ஏன் உதாசீனப்படுத்தினார் என்ற கேள்விகளுக்கு பதிலே இல்லை.

ஒருவருக்கு நஷ்டம், இன்னொருவருக்கு லாபமாகும் என்ற சிந்தாந்தம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் விஷயத்தில் உண்மையானது. நஷ்டம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு. லாபம், பில் கேட்ஸுக்கு. அன்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தன்னைத் தேடி வந்த வாய்ப்பைப் பயன்படுத்திக்கொண்டிருந்தால், இன்று உலகின் மிகப்பெரிய பணக்காரராக ஆகியிருக்க முடியும். ஆனால்,

அந்தப் பெருமை பில் கேட்ஸுக்குக் கிடைத்தது. ஆக, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் நழுவ விட்டது ஒரு சரித்திரத்தை, ஒரு சகாப்தத்தை.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுடன் அக்ரிமெண்ட் போட்டுக்கொண்ட அதே நேரத்தில், மைக்ரோசாப்டுடன் ஐ.பி.எம். ஓர் ஒப்பந்தம் போட்டிருந்தது. மைக்ரோசாப்டை நம்பாமல், எதற்கும் இருக்கட்டுமே என்றுதான், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை பற்றித் தெரிந்தும், அவருடன் ஒப்பந்தம் போடப்பட்டது. மேலும், மைக்ரோசாப்டோடு ஒப்பிட்டால், நெக்ஸ்ட் ஸ்டெப், பெட்டராக இருக்கும் என்றும் அவர்கள் நினைத்திருந்தனர்.

கடைசியில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் துரத்தி அடித்ததும், மைக்ரோசாப்டுடனான ஒப்பந்தத்தை ஐ.பி.எம். இன்னும் உறுதிப்படுத்திக்கொண்டது. அந்த உறுதியான பந்தத்தின் பலனைத்தான் நாம் இன்று அனுபவித்துக்கொண்டிருக்கிறோம். அதுதான், விண்டோஸ்.

நெக்ஸ்ட் என்னதான் ஆனது?

உண்மையைச் சொல்ல வேண்டும் என்றால், எதிர்பார்த்த அளவு நெக்ஸ்ட் ஒன்றும் நன்றாகப் போகவில்லை. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் கைங்கரியத்தால், எல்லாம் நாசமாகப் போய்க்கொண்டிருந்தது என்றுகூட சொல்லலாம். தப்பில்லை.

மூன்று வருடங்களில், 3000 டாலர்களில் 3M கம்ப்யூட்டர் என ஆரம்பித்த புராஜக்ட், 30 வருடங்கள் ஆனாலும், முடியவே முடியாது என்று தோன்றியது. அப்படித் தோன்றக் காரணம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை தவிர வேறு யாராக இருக்க முடியும்.

எதைச் செய்தாலும், பர்ஃபெக்டாகச் செய்ய வேண்டும் என்று நினைப்பதில் தவறில்லை. ஆனால், அதுவே மற்றவர்களுக்கு உபத்திரவமாக மாறிவிடக் கூடாது. ஆனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் செயல்பாடுகள் அப்படித்தான் ஆனது.

எங்கும், எதிலும் பர்ஃபெக்ட் என்று, பலரைப் பைத்தியம் பிடித்து அலைய வைத்தார். எந்தப் பக்கத்தில் இருந்து அளந்தாலும், மேலே கீழே, உள்ளே வெளியே என எப்படி இருந்தாலும், கம்ப்யூட்டரின் அளவு ஒரு அடிக்கு மேலே போகக் கூடாது. இந்த கலர் பெயிண்டுதான் அடிக்க வேண்டும். ஃபிளாப்பி டிஸ்க் வேண்டாம் என்று, டிசைன் விஷயத்தில் நிறைய நிபந்தனைகளை அவர் கொண்டுவந்தார். விளைவு, தயாரிப்புச் செலவு, இலக்கையும் தாண்டிப் போய்க்கொண்டிருந்தது.

மூன்று வருடம் என்பது, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் செய்யும் சொதப்பல்களுக்குப் போதாது என்றே தோன்றியது. உங்களுக்கு, எனக்கு என யாருக்காகவும்

காலம் நிற்காது. ஓடிக்கொண்டே இருக்கும். இதை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் உணர்ந்திருந்தாரா என்று தெரியவில்லை. நெக்ஸ்ட் கம்ப்யூட்டர் வாங்க வேண்டும் என்றால், நெக்ஸ்ட் இயர்தான் வாங்க முடியும்போல் இருக்கிறது என்று, அப்போதைக்கு மார்க்கெட்டில் கிடைத்த மேக்கை மாணவர்கள் வாங்கிக்கொண்டிருந்தனர். இப்படி, நெக்ஸ்டுக்கான மார்க்கெட் கொஞ்சம் கொஞ்சமாக காலியாகிக்கொண்டே இருந்தது.

இருந்தாலும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் விடவில்லை. தட்டுத்தடுமாறி, ஊரை அடித்து உலையில் போட்டு என என்னென்னவோ செய்து, ஒருவழியாக புதிய நெக்ஸ்ட் கம்ப்யூட்டரை உருவாக்கிவிட்டார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். சிம்பொனி பாட்டை பாடிக்காட்டும் அளவுக்கு இருந்த அந்த கம்ப்யூட்டரின் விலை பத்தாயிரம் டாலரைத் தொட்டிருந்தது. ஆக்ஸ்ஃபோர்டு டிக்ஷ்னரி, ஷேக்ஸ்பியர் புத்தகம் என மின் புத்தகங்களோடு வெளிவந்த முதல் கம்ப்யூட்டர், நெக்ஸ்ட்தான்!

போனில் பேசினால் ஆளை மயக்கும் குரலோடும், தூரத்தில் இருந்து பார்த்தால் அம்சமாகவும் தெரியும் ஒரு ஃபிகர், அருகில் போய்ப் பார்த்தால், கேவலமாகவும், கர்ணகொடூரமான குரலோடும் இருந்தால் எப்படி இருக்கும்?

அழகோடும், பர்ஃபெக்டாகவும் இருக்கும் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கொடுத்த உறுதிமொழி எதுவும் இந்த கம்ப்யூட்டரில் இல்லை. ஆம், அட்டு ஃபிகர்போல் இருந்தது அந்த முதல் நெக்ஸ்ட் கம்ப்யூட்டர்.

சாப்ட்வேர் லோடாகும். ஆனால், கொஞ்சம் லேட்டாகும் என்றார்கள். கலர் இல்லாத களையான கறுப்பு-வெள்ளை கம்ப்யூட்டர் என்றார்கள். எல்லாம் சரிதான். கம்ப்யூட்டரின் வடிவமைப்புதான் இப்படி இருக்கிறதே. பரவாயில்லை, உள்ளீடு நன்றாக இருக்குமோ என்றால் அதுவும் இல்லை. விற்பனை எப்படி இருக்கும்? வெளியில் சொல்லிக்கொள்ளும்படி எதுவும் திருப்திகரமாக இல்லை.

மாதம் பத்தாயிரம் யூனிட்டுகள்வரை தயாரிக்க வசதியாக இருந்த நெக்ஸ்ட் பேக்டரியில், மாதம் 400 யூனிட்டுகள் மட்டுமே தயாரிக்கப்பட்டது. அந்த நானூறையும் விற்க நாக்கு தள்ளிவிட்டது. ஆனால், முதலீடுகள் மட்டும் வந்து குவிந்துகொண்டிருந்தன. அது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கே அதிர்ச்சியாகவும், ஆச்சரியமாகவும் இருந்தது. நமக்கு முன்னே இருக்கும் பணக்கார ‘அடிமைகள்’ மிகவும் நல்லவர்கள்.

புதிய நெக்ஸ்ட் கம்ப்யூட்டர்களை கல்லூரிகளுக்கு மட்டும் விற்றால், முதலுக்கே மோசம் வந்துவிடும். கொஞ்சம் மாத்தி அதை

கம்பெனிகளுக்கும் விற்கலாம். அப்போ கல்லா கட்டும் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் யோசித்தார். ஆனால், நல்லவேளையாக அந்த யோசனை கனவாகவே ஆகிப்போனது. ஏனெனில், எல்லா கம்ப்யூட்டர்களையும் விற்றுத்தருகிறோம் என்று முட்டி மோதி முன்னால் வந்த கம்பெனி, ஒரு செங்கல்கூட மீதம் இல்லாத அளவுக்குத் திவாலாகிப்போனது.

ஒரு விஷயத்தில் ஏறுவதும், இறங்குவதும் என்பது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பார்க்காததா? நான் ஒரு கை பார்க்கிறேன் என்று கையில் சவுக்கை எடுத்துச் சுழற்றினார். ஒரேவருடத்தில், கறுப்பு-வெள்ளை ஒன்று, கலர் ஒன்று என இரண்டு நெக்ஸ்ட் கம்ப்யூட்டர்கள் தயாராகின. அவற்றோடு, லோட்டஸ் இம்ப்ரூவ் என்ற எக்ஸேல் சாப்ட்வேரும் சேர்ந்து வரும் என்றார். அதில், பார்முலாக்கள் இல்லாமல், வாக்கியங்கள் வார்த்தைகள் மூலமாக மட்டும்கூட வேலை செய்யலாம் என்ற அதிரடி அறிவிப்பும். அந்த சாப்ட்வேருக்காக மட்டுமே, இந்த கம்ப்யூட்டர்களை மக்கள் நீண்ட வரிசையில் நின்று வாங்குவார்கள் என எதிர்பார்த்தார்.

ஒருநாளைக்கு ஒன்று விற்றாலே பரவாயில்லை என்ற நிலையிலும், எல்லாக் கடைகளிலும் எங்களுடைய நெக்ஸ்ட் கம்ப்யூட்டர் கிடைக்காது. நல்லா ஷோக்காக இருக்கும் கடைகளில் மட்டும்தான் விற்கப்படும் என்று முரண்டு பிடித்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். இதுக்கு ஒண்ணும் குறைச்சல் இல்லை.

உள்ளூர் மார்க்கெட்டோடு, வெளியூர், வெளிநாடு மார்க்கெட்டிலும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கொஞ்சம் ‘அகலக்கால்’ வைத்திருந்தார். ஆனால், அது அவர் நினைத்ததற்கும் மேலாகவே அவருக்கு வருமானத்தைக் கொடுத்தது. ஐரோப்பா, ஜப்பான் என, பல நாடுகளில் அவருடைய நெக்ஸ்ட் கம்ப்யூட்டர் விற்பனை ஆகி, கொஞ்சம் வருமானமும் வரத் தொடங்கியது. ஆனாலும், நித்திய கண்டம் பூரண ஆயுசு கணக்காக, ஒரு நாள் காலம் தள்ளுவதே போதும் போதும் என்று இருந்தது. ஏதோ வருமானம் வருகிறது என்றாலும், கம்பெனி நஷ்டத்தில்தான் இருந்தது.

இதற்கிடையே, நமக்குத்தான் தெரியுமே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் குரங்கு மற்றும் கோமாளித்தனம். ஆனால், சரித்திரம் அவரைத் திரும்பிப் பார்த்தது. நெக்ஸ்டை பெஸ்டாக மாற்றுகிறேன் என்று சொல்லி, அதற்காக ஒருவரை த் தேடிப் பிடித்து அழைத்து வந்து நாற்காலியில் உட்கார வைத்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

அவரும், ஆரம்பத்தில் நல்லபிள்ளையாக தன்னைக் காட்டிக்கொண்டார். கைக்கு எட்டியது வாய்க்கு எட்டாமல் போய்க்கொண்டிருக்கிறதே என்று கவலைப்படுவதுபோல் நடித்து,நெக்ஸ்டை சரிவில் இருந்து மீட்கப்

போராடுகிறேன் பேர்வழி என்று, அப்போது முன்னணியில் இருந்த சன் நிறுவனத்துக்கு நெக்ஸ்டை 'விற்றுவிட்டால்' என்ன என்று யோசித்தார். உடனே, சன் தலைவர் ஸ்காட் மெக்நீலுக்குப் போன் போட்டார். நெக்ஸ்டை சல்லிசான விலைக்கு நான் பேசி முடிக்கிறேன். வாங்கிப் போடுங்கள். அடுத்து, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை துரத்திவிடுங்கள். என்னிடம் மொத்தப் பொறுப்பையும் கொடுங்கள் என்றார்.

அந்த கைக்கூலி சொன்னபடி ஸ்காட் மெக்நீல் அப்படிச் செய்திருந்தால், இன்று சரித்திரம் மாறி இருந்திருக்கும். ஸ்காட் ஒரு ஜென்டில்மேன். உடனே, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு போன் போட்டு விஷயத்தைச் சொல்லி, அவரை உஷார்படுத்தினார்.

பிற்காலத்தில், ஸ்காட் மெக்நீலின் சன் நிறுவனம் நஷ்டத்தில் இருக்க, அதை ஆரக்கிள் நிறுவனத்தின் தலைவர் லேரி எல்லீசன் வாங்கினார். இந்த லேரி எல்லீசன், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் நெருங்கிய நண்பர். ஆப்பிளின் போர்டு உறுப்பினராகவும் இருந்தார்.

இதற்கிடையே, கம்பெனியை தொடர்ந்து நடத்த வேண்டும் என்றால், செலவைக் குறைக்க வேண்டும்; லாபம் இல்லையா, இந்த வேலையைச் செய்யக் கூடாது; நஷ்டமாகிறதா, அந்த வேலையையே தலை முழுக வேண்டும் என்று, கண் கெட்ட பிறகு சூரிய நமஸ்காரம்செய்வதுபோல், தன்னைப் பற்றியும், கம்பெனியின் நிலை பற்றியும் சுய மதிப்பீடு செய்யும் அளவுக்கு மாறியிருந்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

நெக்ஸ்டில், தனக்கு மிகவும் பிடித்தமான ஹார்டுவேர் டிவிஷனை, எல்லாம் போதும் என்று தலைமுழுகினார். நெக்ஸ்ட் கம்பெனி இனி ஒரு சாப்ட்வேர் கம்பெனி மட்டுமே என்று அறிவித்தார்.

எப்போதோ ஒருமுறை, தானே வலிய வந்து எவ்வளவு பணம் வேண்டும் கேள் என்று சொன்ன ராஸ் பெரோட், இடைப்பட்ட காலத்தில், நெக்ஸ்டில் முதலீடு செய்து, போதும், இனிமே என்னால முடியாது என்று சொல்லி, நெக்ஸ்டில் இருந்து பெட்டி படுக்கையைக் காலி செய்திருந்தார்.

இந்த நேரத்தில், 10 கோடி டாலர் போட்டிருந்த கேனான், இன்னும் கேனத்தனமாக, மேலும் ஒரு 10 கோடி டாலரைக் கொட்டிக் கொடுத்தது. முள்ளை முள்ளால்தான் எடுக்க வேண்டும் என்பதை கேனான் தவறாப் புரிந்துகொண்டதோ என்னவோ? ஏற்கெனவே போட்ட முதலீட்டைத் திரும்பப் பெற மேலும் பணம், இன்னும் பணம் என நெக்ஸ்டில் பணத்தை முதலீடு செய்தது.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை நம்பி, ஆப்பிளைவிட்டு நெக்ஸ்டுக்கு வந்தவர்கள், நெக்ஸ்ட் எந்த கம்பெனிக்கு போகலாம் என்று, ஒவ்வொருவராகக இடத்தைக் காலி செய்துகொண்டிருந்தனர். ஆனால், இது எதுவும் தெரியாத வால் ஸ்டிரீட், சந்தையில் நெக்ஸ்டின் பங்குகள் கிடைக்குமா என்று தேடிக்கொண்டிருந்தது. அந்த அளவுக்கு, ஸ்டீவை உலகம் நம்பிக் கொண்டிருந்தது. அவரும் பெரிய மனதோடு, வெகுவிரைவில் பங்குச் சந்தைக்கு வருவோம் என்று வாக்குக் கொடுத்தார். ஆனால், நல்ல வேளையாக அவர் அங்கு வரவில்லை. நிறைய பேருடைய வாழ்க்கை தப்பித்தது. தலை தப்பியது தம்பிரான் (ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்) புண்ணியம்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை பொருத்தவரை, பொருளாதார ரீதியில் நெக்ஸ்ட் ஒரு மாபெரும் தோல்வியாக இருந்திருக்கலாம். ஆனால், ஸ்டீவ் ராசியோ என்னவோ, வழக்கம்போல் சத்தமே இல்லாமல் நம் பலருடைய வாழ்க்கையில் பெரும் திருப்பு முனைகளை ஏற்படுத்தியது நெக்ஸ்ட்.

நெக்ஸ்ட் கம்பெனியின் நெக்ஸ்ட் ஸ்டெப் என்ற சாப்ட்வேர் மூலமாகத்தான், டிம் பெர்னர் லீ, முதல் வெப் சர்வர், முதல் வெப்சைட் என எல்லாவற்றையும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் உருவாக்கினார். உலகளாவிய வலையான தீதீதீ (worldwideweb) பிறந்தது, நெக்ஸ்ட் கம்ப்யூட்டரில்தான்.

மேக்கின் மூலம் பெர்சனல் கம்ப்யூட்டருக்கும், நெக்ஸ்ட் மூலம் இணையத்துக்கும் வழி வகுத்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், அடுத்து அனிமேஷனை ஒரு வழி செய்யக் கிளம்பினார்.

நெக்ஸ்ட் கம்ப்யூட்டரை விற்கும் முயற்சியில் கடை கடையாக ஏறி இறங்கிக் கொண்டிருந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஒருமுறை டிஸ்னிக்கு போனார். என்னுடைய நெக்ஸ்ட் கம்ப்யூட்டர் இதைச் செய்யும், அதைச் செய்யும் என்று கதை அளந்துகொண்டிருந்தார். ஏதோ ஆர்வத்தில், - நிச்சயமாக டங்க் ஸ்லிப் ஆகியிருக்க வாய்ப்பில்லை, ஒருவேளை தெரிந்தே சொல்லியிருக்கலாம் - ஒவ்வொரு மனிதனோட கையிலும் அனிமேஷன் ஆற்றலைத் தருவேன் என்று சொன்னார்.

அவர் சொன்ன மறுநிமிடம், ஹேய் நில்லு, நில்லு என ஒரு டிஸ்னி பெருந்தலை எழுந்து வந்து சட்டையைப் பிடிக்காத குறைதான். அனிமேஷன் என்னோடது. யாரும் அதைச் சொந்தம் கொண்டாட முடியாது. யாராவது என் பொண்ணை (அனிமேஷனை) தப்பா பார்த்தா, தொலைச்சிப்புடுவேன், தொலைச்சி என்று பொரிந்து தள்ளினார்.

ஆனால், அப்போது மூக்கு உடைபட்ட ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், பிற்காலத்தில்

டிஸ்னியின் பெரும்பான்மையான பங்குதாரராகவும், போர்டு டைரக்டராகவும் ஆவார் என்பது அந்த சந்தர்ப்பத்தில் அங்கு யாருக்கும் தெரியவில்லை.

10. ஆஸ்கர் ஆட்டம், ஆரம்பம்!

ஓ ர் இனிய மாலைப்பொழுது. தனிமையில் இருந்து போரடித்துப் போயிருந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், நண்பர் ஏற்கெனவே கொடுத்திருந்த டயான் என்ற ஒரு பெண்ணின் தொலைபேசி எண்ணைத் தொடர்புகொண்டார்.

எதிர்முனையில் பேசிய அந்தப் பெண்ணின் குரல் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை வசியம் செய்தது. குரலில் ஏதோ ஒரு ஈர்ப்பு இருந்தது. இந்தக் குரலை எங்கேயோ கேட்டிருக்கிறோமே என்று பொறி தட்டியது. யார் அது? நேரடியாகவே கேட்டுவிடலாம் என்று, நீங்கள் யார்? உங்கள் பெயர் என்ன? கேட்டேவிட்டார். பெயர் சொல்லப்பட, ஆஹா, அவளா நீ? என்று ஆச்சரியப்பட்டுப் போனார். ஆம், எதிர்முனையில் பேசியது ஹாலிவுட்டின் பிரபல ஹீரொயின் டயான் கீட்டன். காட்ஃபாதர் படத்திலும், ஊடி ஆலன் படங்களிலும் நடித்துப் பிரபலமானவர்.

அமாவாசைக்கும் அப்துல் காதருக்கும் என்ன சம்பந்தம் என்பது மாதிரிதான், சினிமாவுக்கும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கும் இருந்த தொடர்பு என்பதற்கு மேலே நாம் பார்த்த காட்சிதான் சாட்சி. ஆனால், அதே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பின்னாளில் டிஸ்னி நிறுவனத்தின் மிகப்பெரிய பங்குதாரராக, ஹாலிவுட்டின் பெரும்புள்ளியானது எல்லாம் பிக்ஸார் என்னும் சிறிய புள்ளியில் தொடங்கியதுதான்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு அடித்த அதிர்ஷ்டம், அவருடைய கண்ணோட்டம், மன ஓட்டம் பற்றி எல்லாம் தெரிந்துகொள்ள, பிக்ஸரில் இருந்து கொஞ்சம் பின்னோக்கிப் பயணப்படவேண்டும்.

அலெக்ஸாண்டர் ஸுரேவுக்கு பொம்மைப் படம் எடுக்கவேண்டும் என்று ரொம்ப நாளாக ஆசை. அதுவும், கம்ப்யூட்டரில் யாராவது எடுத்துத் தருவார்களா என்று தேடிக்கொண்டிருந்தார். அகப்பட்டார் எட் கேட்முல். அவருக்கு இவர் சளைத்தவரில்லை. கார்ட்டூன் படம் எடுக்க வேண்டும் என்று தினம் தினம் கலர் கலராகக் கனவு கண்டவர். இந்த இருவரோடும், பின்னாளில் வந்து சேர்ந்தவர் ஆல்வி ரே ஸ்மித். இவரும், கம்ப்யூட்டர் கிராபிக்ஸ் என்று கிறுக்குப் பிடித்து

அலைந்துகொண்டிருந்தவர்தான். மூன்று கில்லாடிகளும் ஒன்றாகச் சேர்ந்தனர்.

கம்ப்யூட்டர்களில் கார்ட்டூன்கள் வருவதற்கு இவர்கள் அஸ்திவாரம் போட்டுக்கொண்டிருந்த சமயத்தில், வகை வகையாக 'வீடு கட்டி அடிக்க' வாய்ப்புத் தர நான் ரெடி. நீங்க ரெடியா என்றார் ஜார்ஜ் லூகாஸ். இவர்தான், ஸ்டார் வார்ஸ் மாதிரியான படங்களைத் தயாரித்தவர். 'பட முதலாளி' கூப்பிடறாரே என்று, தோஸ்த் அலெக்ஸாண்டர் ஹூரேவுக்கு டாட்டா காட்டிவிட்டு, எட் கேட்முல்லும் ஆல்வி ரே ஸ்மித்தும் அவருடன் கூட்டு சேர்ந்தனர்.

இதற்கிடையே, இவர்களோடு ஜான் லாஸ்ஸிடர் என்னும் ஒரு அனிமேஷன் ஆர்ட்டிஸ்ட் கூட்டு சேர்ந்தார். இவர், டிஸ்னி நடத்திய அனிமேஷன் பள்ளிக்கூடத்தில் படித்தவர். படிக்கும் காலத்திலேயே, மாணவர்களுக்கான ஆஸ்கர் அவார்டு வாங்கியவர். டிஸ்னியில் இருந்து வெளியேற்றப்பட்ட பிறகு, இவர்களோடு சேர்ந்து அனிமேஷன் மும்மூர்த்திகளில் ஒருவரானார்.

ஜார்ஜ் லூகாஸ், தன் படங்களில் காட்சி அமைப்புக்கு அவ்வப்போது, கம்ப்யூட்டரையும் இவர்களையும் பயன்படுத்தினாலும், அதன் முழு வீச்சையும் உணரவில்லை.

எல்லாம் நன்றாக போய்க்கொண்டிருந்த வேளையில், ஸ்டார் வார்ஸ் எடுத்த ஜார்ஜ் லூகாஸ் வீட்டில் 'லோக்கல் வார்ஸ்'. அதாவது, உள்நாட்டுப் போர். அவருடைய மனைவி, விவாகரத்து வேண்டும் என்று கொடி பிடித்தார். விவாகரத்துச் செலவுகளுக்குப் பணம் தேவைப்பட்டது. அதற்காக, பிக்ஸார் என்ற தன்னுடைய அனிமேஷன் கம்பெனியை ஜார்ஜ் லூகாஸ் விற்க வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டது.

இதனால், நடுத்தெருவில் நிற்பதற்குப் பதிலாக, எட் கேட்முல்லும், ஆல்வி ரே ஸ்மித்தும் நேராக டிஸ்னியிடம் போய் நின்றார்கள். எங்களை 'வாங்கிக்கொண்டால்' உங்களுக்கு உபயோகமாக இருக்கும் என்றார்கள்.

எனக்குத் தலைக்கு மேல வேல கெடக்கு. இவங்களை யார் வாங்கி மல்லுக்கட்டறது. தெண்டமா எதுக்குச் செலவு செய்யணும் என்று யோசித்து, டிஸ்னி கதவை அடித்துச் சாத்திவிட்டது.

அன்று, பிக்ஸாரை டிஸ்னி வாங்கியிருந்தால், இன்று சரித்திரமே மாறியிருக்கும். சரித்திரம் என்பது ஒருசில நிமிடங்களில் முடிந்து விடக்கூடியதா? இல்லையே? அது, பல ஆண்டுகால நிகழ்வுகளின்

தொகுப்புதானே. அதனால், அனிமேஷன் சரித்திரத்தில் இடம் பிடிக்க பலரும் முன் வந்தனர்.

அடுத்ததாக, ஜார்ஜ் லூகாஸின் கம்பெனியை விலை பேச வந்தவர் ராஸ் பெரோட். ஆம், நெக்ஸ்டில் முதலீடு செய்தாரே அவரேதான். ஆனால், அவர் போட்ட கணக்கு தப்பாகிப்போய்விட்டது.

ஜார்ஜ் லூகாஸ் கம்பெனியை வாங்க வருவதற்கு முன், ராஸ் பெரோட் தன்னுடைய கம்பெனியை, ஜெனரல் மோட்டார்ஸ் (GM) என்ற கார் கம்பெனிக்கு விற்றுவிட்டு, அதே கம்பெனியிலேயே போர்டு உறுப்பினராக இருந்தார். அந்தச் சமயத்தில், ஜார்ஜ் லூகாஸின் கம்பெனி விலைக்கு வருகிறது என்று கேள்விப்பட்டு, பிலிப்ஸ் நிறுவனத்தோடு அதை வாங்கலாம் என்று முடிவு செய்திருந்தார். ஆனால், அவருடைய கெட்ட நேரம், அவரை வேலையில் இருந்தே ஜி.எம். நிறுவனம் தூக்கிவிட்டது. அதனால், ஜார்ஜ் லூகாஸுடனான பேரமும் நீர்த்துப்போய்விட்டது.

அவருக்குப் பிறகு, ஜார்ஜ் லூகாஸுடன் பேரம் பேசியவர்தான் நம்முடைய ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். ஆப்பிளில் இருந்த காலத்திலே, இந்த கம்பெனியின்மீது ஆசைப்பட்டார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். ஜாப்ஸின் அனிமேஷன் அட்டகாசத்துக்கு, ஜெராக்ஸ் பார்க்கும் ஒரு வகையில் முக்கியக் காரணம் என்று சொல்லலாம்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு அனிமேஷனை அறிமுகப்படுத்தியவர் ஆலன் கே என்பவர். இவர்தான், ஜார்ஜ் லூகாஸ் கம்பெனிக்கு போய், அங்கு அனிமேஷன் பத்தி நீ தெரிஞ்சிக்கலாம். அவங்க ரொம்ப நல்லவங்க. கெட்டிக்காரங்ககூட. அதனால, நீ கண்டிப்பாக அங்க போய் பார்த்துட்டுவா என்று அனிமேஷன் பத்தி ஒரு பிரமிப்பை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு ஏற்படுத்தியிருந்தார்.

ஆலன் கே அப்போது ஆப்பிளில் வேலை பார்த்துக்கொண்டிருந்தவர். அதற்கு முன் ஜெராக்ஸ் பார்க்கிலும் வேலை பார்த்தவர். இவரும், அலெக்ஸாண்டர் ஹூரேவோடு கூட்டு சேர்ந்த ஆல்வி ரே ஸ்மித்தும் நண்பர்கள். ஆல்வி ரே ஸ்மித்துக்கு அனிமேஷன் ஆர்வம் ஆரம்பித்ததும் ஜெராக்ஸ் பார்க்கில்தான்.

ஜார்ஜ் லூகாஸின் அனிமேஷன் கம்பெனிக்கு போய்ப் பார்த்து விட்டுவந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், அதை வாங்கிப்போடலாம் என்று ஆப்பிள் நிர்வாகத்திடம் மன்றாடினார் ஜாப்ஸ். உன்னை வெச்சு மல்லுக்கட்டறதுக்கே எங்களால முடியல. நீ வாங்கிப்போடுன்னு

சொன்னா செஞ்சிடுவோமா? போய்யா வேலையப் பார்த்துக்கிட்டு... என்று முகத்தில் அறைந்தார்போல் ஆப்பிள் சொல்லிவிட்டது.

ஆனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் மனத்துக்குள் மட்டும், ஜார்ஜ் லூகாஸின் கம்பெனியின் மீது ஓர் ஈர்ப்பு இருந்துகொண்டே இருந்தது. ஆப்பிளின் பங்குகளை விற்று, நெக்ஸ்டில் முதலீடு செய்ததுபோக, கொஞ்சம் நிறையவே பணம் கையில் இருந்தது. விரும்பிய கம்பெனி இப்போது விற்பனைக்கு இருக்கிறது. சல்லிசான விலைக்கு வருகிறது. வாங்கிப்போடலாம். அந்த கம்பெனி முதலாளியும் விவாகரத்து கஷ்டத்தில் இருக்கிறார். இன்னும் மலிவான விலையிலும் கிடைக்கலாம். என்ன செய்யலாம் என்று யோசித்தார்.

அந்தப் பரிசு நிச்சயம் உனக்குத்தான் என்பதுபோல், அந்த கம்பெனி நிச்சயம் எனக்குத்தான் என்ற நம்பிக்கையில், அவசரப்படாமல் விஷயத்தை அப்படியே ஆறப்போட்டார். கடைசியில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் நினைத்தது நடந்தது. 3 கோடி டாலர், 3 கோடி டாலர் என்று ஏலம் போட்டுக்கொண்டிருந்த ஜார்ஜ் லாகாஸ், கடைசியில், ஒரு கோடி டாலருக்குப் படிந்தார்.

கம்ப்யூட்டர் டிஸ்பிளேயின் அடிப்படை பிக்ஸல் (Pixel). முதலில் அதற்கு, பிக்ஸர் (Pixer) என்றுதான் முதலில் பெயர் வைத்தனர். பிறகு, பிக்ஸார் (Pixar) என்று மாற்றினார்கள். ஆல்வி ரே ஸ்மித் (Alvy Ray Smith), தன்னுடைய இனிஷியலைத்தான் அப்படி வைத்தார் என்றும் சொல்வார்கள்.

எதையாவது தெளிவாக எடுத்துச் சொல்ல வேண்டும் என்றால், அதை போர்டில் படம் போட்டு கதை சொல்வதில், ஸ்டீவுக்கு அலாதிப் பிரியம். அதில் ஒரு பிரச்னை. ஸ்டீவைத் தவிர வேறு யாராவது போர்டில் கை வைத்தால், அவருக்குக் கெட்ட கோவம் வந்துவிடும். ஒருமுறை, ஆல்வி ரே ஸ்மித் அறிவில்லாமல் போர்டில் கை வைத்துவிட்டார். ஸ்டீவுக்கு வந்த கோபத்தில், ஆல்வி ரே ஸ்மித்தின் சட்டையைப் பிடிக்காத குறையாகச் சண்டை போட்டார். இதில் ஆரம்பித்த பிரச்னை, பிக்ஸாரை தொடங்கிய ஆல்வி ரே ஸ்மித், அதில் இருந்து விலகும் வரை சென்றது. ஆரம்பித்த கம்பெனியில் இருந்து விலகுவது, விலக்கப்படுவது எல்லாம், எவ்வளவு வலியைத் தரும் என்று பட்டு உணர்ந்தவர் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். ஆனால், அதே வலியை ஆல்வி ரே ஸ்மித்துக்குக் கொடுப்பதில், அவருக்கு எந்தக் குற்ற உணர்ச்சியும் இல்லை.

ஆல்வி ரே வெளியேறிய பிறகு, பிக்ஸாரின் வெப்சைட்டில் இருந்தும்கூட அவருடைய பெயர் ‘டெலீட்’ செய்யப்பட்டது.

இதெல்லாம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பெருந்தன்மைக்கு எடுத்துக்காட்டு.

பிக்ஸார் கம்பெனியில் இருப்பவர்கள் நீளமாக முடி வளர்ப்பார்கள்; பல நாள்கள் குளிக்கமாட்டார்கள்; ராத்திரி பகல் பார்க்காமல் வேலை பார்ப்பார்கள்; விரும்பியதுபோல் வரும்வரை விடமாட்டார்கள். இவர்கள் நம் இனம் என்று நினைத்துக்கொள்ளும் அந்த அளவுக்குத்தான் அந்த கம்பெனியை பற்றி ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குத் தெரியும்.

கம்பெனியை வாங்கிய முதல் ஆறு ஆண்டுகளில், வெறும் ஐந்தே ஐந்து முறைதான் அவர் பிக்ஸார் பக்கம் எட்டிப் பார்த்ததாகக் கணக்கு சொல்கிறார்கள். அப்படி வந்தபோதெல்லாம், அனிமேஷனை ஆ வெனப் பார்த்ததுதான் மிச்சம். நெக்ஸ்டில் நாட்டாமை செய்ததுபோல், இங்கு அவருடைய பப்பு எதுவும் வேகவில்லை.

ஆனால், நாள்கள் செல்லச் செல்ல, கம்ப்யூட்டர் கிராபிக்ஸ்களுக்கு சாப்ட்வேர், ஹார்டுவேர், அவற்றின் திறமைக்கு எடுத்துக்காட்டாக அதில் சின்னச் சின்ன அனிமேஷன் படங்கள் தயாரிக்கப்படுகிறது, அவ்வளவுதான் என்று புரிந்துகொண்டார்.

அனிமேஷன்தான் இலக்கு என்றாலும், இமேஜ் கம்ப்யூட்டர் என்று ஒன்றை பிக்ஸார் கம்பெனி விற்றுக்கொண்டிருந்தது. அதன் விலை 1,35,000 டாலர்கள். அதில் பயன்படுத்தப்படும் சாப்ட்வேருக்கு தனியாக 60,000 டாலர்கள் என்று சொன்னார்கள்.

இவ்வளவு விலை சொல்றாங்களே. அதோடு, அனிமேஷன் துறையில் இருக்கும் இவங்களோட கம்ப்யூட்டர்ல ஏதோ விஷய இருக்கும்போலிருக்கே. அதனால், அதை விற்றால் நன்றாகக் காசு பார்க்கலாம் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் யோசித்தார். உடனே, உங்க கம்ப்யூட்டரை நான் விற்றுத்தருகிறேன் என்று அவர் முன் வந்தார்.

கம்ப்யூட்டரை விற்பனை செய்ய வந்த அவர், கம்ப்யூட்டரோட விலை ரொம்ப ஜாஸ்தியா இருக்கே. இதை குறைஞ்ச விலைக்குத் தயாரிச்சு, வீடுகளுக்குக் கொடுப்போம். ஒவ்வொரு மனுஷனுக்கும் உள்ளே இருக்கும் கலைத்திறமையை வெளியே கொண்டு வருவோம் என்று அவர் சொன்னதை நம்பி காரியத்தில் இறங்கியது பிக்ஸார் நிறுவனம். ஆனால், மண்ணைக் கவ்வியதுதான் மிச்சம்.

கம்ப்யூட்டர்களை மருத்துவமனைகளுக்கு விற்றார்கள். வாங்கிய அவர்களுக்கு அதைப் பயன்படுத்தத் தெரியவில்லை. உளவுத் துறைக்குக்கூட விற்றார்கள். ஆனால், அப்படியும் 120

கம்ப்யூட்டர்களுக்கு மேல் அவர்களால் விற்க முடியவில்லை.

கம்பெனியை நடத்த மாதம் 10 லட்சம் டாலர் வரை தேவைப்பட்டது. ஆனால், வருமானம்? அப்படின்னா என்னவென்று கேட்கும் அளவுக்கு இருந்தது நிலை. இதோடு கம்ப்பேர் பண்ணா, நெக்ஸ்ட் எவ்வளவோ பரவாயில்லைபோலிருக்கே என்று தோன்றியது.

நாள்கள் போகப் போக, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு ஒன்று மட்டும் நன்றாகப் புரிந்தது. கொஞ்சம் அகலக் கால் வைத்துவிட்டோம் என்று நினைத்தார். கம்பெனியை நடத்த இவ்வளவு செலவாகும் என்று தெரிந்திருந்தால், சத்தியமா இதை வாங்கியிருக்கமாட்டேன் என்று வர்றவங்க போறவங்ககிட்டெல்லாம் புலம்பித் தள்ளினார்.

கடைசியாக, ஆட்டத்தைக் கலைத்துவிடுவது என்ற முடிவுக்கு வந்தார். இவ்வளவு நஷ்டத்தில் இருக்கும் இதை விற்றால், யார் வாங்குவார்கள்? முயற்சிப்போம் என்று களத்தில் இறங்கினார். மைக்ரோசாப்டுக்கும் லேசாகத் தூதுவிட்டுப் பார்த்தார். ஏனெனில், பில் கேட்ஸ், பெரும் கோடீஸ்வரராக வளர்ந்திருந்தார்.

கம்பெனியை இன்னொருத்தர் கைக்கு மாற்றிவிடும் வரையிலாவது காலம் தள்ள வேண்டுமே என்ன செய்வது? சரி, முதல்ல செலவைக் குறைக்கலாம். அதுக்கு என்ன செய்யலாம். வருமானமே இல்லை, அப்படியிருக்கும்போது எதுக்கு இத்தனை பேர். பிங்கி பிங்கி பாங்கி விளையாட்டு விளையாடு, ஆள்காட்டி விரல் யாரைக் காட்டுகிறதோ அவர்களை எல்லாம் ஒவ்வொருத்தராக போய்வா ராஜா. உட்கார்ந்து சீட்டை கிழிச்சது போதும் என்று சொல்லி வீட்டுக்கு அனுப்பினார்.

அந்த நேரத்தில், அனிமேஷன் படம் தயாரிக்க 3 லட்சம் டாலர் வேணும் என்று கேட்டு வந்தார், ஜான் லாஸிட்டர். தான் வாங்கிய அனிமேஷன் சம்பந்தப்பட்ட கம்பெனி நஷ்டத்தில் போய்க்கொண்டிருந்தாலும், அனிமேஷன் தொடர்புடையவர்கள் மீது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு தனிப்பிரியம் இருந்தது. ஏனெனில், அவர்கள் தங்கள் திறமைகளையெல்லாம் கொட்டி உழைத்துத் தயாரித்த படங்கள், ஆஸ்கர் விருதுக்குப் பரிந்துரைக்கப்பட்டன. ஆனால், ஆஸ்கர்தான் கிடைக்கவில்லையே தவிர, உலக அளவில் பல விருதுகளையும் அந்தப் படங்கள் வாங்கிக் குவித்தன. பணக்கஷ்டத்தில் இருந்த கம்பெனிக்கு, இந்த விருதுகள் கொஞ்சம் ஆறுதலாக இருந்தன. மேலும், இன்று இல்லாவிட்டாலும், என்றாவது ஒருநாள் இவர்களைவைத்து, தன்னை நோக்கி உலகத்தைத் திரும்பிப் பார்க்க வைக்கவிட்ட முடியும் என்று நம்பிக்கொண்டிருந்தார்.

அந்த வகையில், இந்த அனிமேஷன் திறமைசாலிகள் மீது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு நம்பிக்கை இருந்தது. எதிர்கால நம்பிக்கை ஒருபக்கம் இருந்தாலும், நிகழ்காலத்தில் வாழ்வா சாவா என்ற நிலை இருக்கிறதே என்று யோசித்துக்கொண்டிருந்த சமயத்தில்தான் ஜான் லாஸிட்டர் வந்து பணம் கேட்கிறார். ஒரு படம் விருது வாங்குகிறது என்பது சந்தோஷமான விஷயம்தான். ஆனால், அந்த விருது சும்மா வரவில்லையே. அதற்காக ஏகப்பட்ட பணம் செலவாகிறதே. இப்படியே போனால், விருதுகளை வாங்கி ஆபீஸில் வைத்து, எங்க ஆபீஸுக்கு வந்து பாருங்க... என்று பாடி அழைத்து மற்றவர்களிடம் பெருமைப்படலாமே தவிர, பணம், டப்பு, மால், ருபியா... அது வரணுமே என்ற ஆதங்கம் ஒருபக்கம் இருந்தாலும், இப்போது பணம் கேட்ட ஜான் லாஸிட்டர் மீது அவருக்கு அலாதிப் பிரியம். ஏனெனில், அதற்கு முன் ஜான் லாஸிட்டர் உருவாக்கிய படங்கள் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு பிடித்திருந்தன.

ஓகே, ஜான். கதை தயாராக இருக்கிறதா? அதுக்காக இதுவரை என்ன செஞ்சிருக்கீங்க? வாங்க பாக்கலாம் என்றார். ஜான் காட்டிய, சொன்ன விஷயங்களைப் பார்த்து மனசுக்குள் திருப்திப்பட்டார். ரொம்ப சந்தோஷம். எல்லாம் நல்லா இருக்கு. நீங்க கேட்ட பணத்தைக் கொடுக்கிறேன். ஆனா, நான் உன்னிடம் கேட்பது ஒன்றே ஒன்றுதான். ஒரே ஒரு மிகச் சிறந்த நல்ல படம்.

டின்டாய் என்ற பெயரில் வெளியான அந்தப் படம், ஆஸ்கர் விருதை வென்றது. அதை ஆரம்பப் புள்ளியாக வைத்து, பிக்ஸார் தயாரித்த படங்கள் வாங்கிக் குவித்த மொத்த ஆஸ்கர் விருதுகளின் எண்ணிக்கை 26.

11. டிஸ்னியுடன் ஒரு டீல்

பி க்ஸார், என்ன தான் சாப்ட்வேர் விற்றாலும், அதனால் வந்த பணத்தால் ஊழியர்களுக்குச் சம்பளம்கூட கொடுக்க முடியவில்லை. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் சொந்தப் பணம் 5 கோடி டாலர் பணத்தை அது பதம் பார்த்து

விட்டது. அனிமேஷன், ஆஸ்கர் விருதுகளை வாங்கித் தருகிறது. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸைகூட குஷிப்படுத்துகிறது. ஆனால், இப்படியே எவ்வளவு நாள் நீடிக்கும். அடுத்து என்ன செய்யலாம் என்று யோசித்தார் ஜான் லாஸிட்டர்.

தனியாகவே சில விஷயங்களை மேற்கொண்டார். டிஸ்னியிடம் சென்று, டிவிக்காக அரைமணி நேர அனிமேஷன் படம் ஒன்றை முழுவதும் கம்ப்யூட்டர் கிராபிக்ஸில் செய்து தருகிறோம். சம்மதமா என்று கேட்டார்.

அதற்கு முன், திறமைசாலியான ஜான் லாஸிட்டரை மீண்டும் டிஸ்னிக்கு இழுக்க மேற்கொண்ட முயற்சிகள் எல்லாம் வீணாகப் போயிருந்தன. அதற்கு, ஜான் லாஸிட்டருக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மீது இருந்த விசுவாசம்தான் காரணம். ஆக, ஜான் லாஸிட்டரை மொத்தமாகத்தான் இழுக்க முடியவில்லையே, வளைத்தாவதுபோடுவோமே என்று டிஸ்னி யோசித்தது. ஆக, இப்போது தானாக ‘வந்திருக்கும்’ வாய்ப்ø விடலாமா?

ஜான் லாஸிட்டர் கேட்டதற்கு டிஸ்னி சொன்ன பதில் என்ன தெரியுமா? என்னது, டிவிக்கு வரை மணி நேரப் படமா? சின்னப்புள்ளத்தனமா இருக்கே. போப்பா, போய் முழுப் படமே எடுங்க. நாங்க பார்த்துக்கறோம் என்று பதில் சொன்னது.

டிஸ்னி நிறுவனம் சொன்ன இந்த பதிலை ஒரு சாதாரண மனிதன் கேட்டிருந்தால் ஆச்சரியப்பட்டிருப்பார். ஏன், சந்தோஷத்தில் ஹார்ட் அட்டாக்கே வந்திருக்கும். அந்த நேரத்தில், டிஸ்னி ஒப்பந்தம் இல்லையென்றால், அம்புடுதேன். எல்லாம் கோவிந்தா கோவிந்தா என்று எல்லோரும் திருவோடு ஏந்தவேண்டிய நிலைதான். ஆனால், ஒரு

முழுப் படமே எடுங்கள் என்று டிஸ்னி சொன்ன பிறகும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அசராமல், அப்படியா என்றார்.

முழுப் படம் எடுக்கலாம் என்று சொன்னது யாராக இருக்கும் என்றுஉங்களால் யூகிக்க முடிகிறதா? ஒரு காலத்தில், அனிமேஷன் பத்திபேசிய ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை விரட்டியவர், எங்களை வாங்கிக் கொள்ளுங்கள் என்று பிக்ஸார் கேட்டபோது, வேண்டாம் வெட்டி வேலை என்று மறுதளித்த டிஸ்னி பெருந்தலை ஜெப்ரி கேட்ஸ்ன்பர்க்தான் அது.

சில ஆண்டுகளுக்கு முன், கம்ப்யூட்டர் அனிமேஷன் படம் எடுக்கிறேன் என்று நிறைய செலவழித்து டிஸ்னி படம் எடுத்து பெரிய அளவில் கையை சுட்டுக்கொண்டது. அதனால், கம்ப்யூட்டர் அனிமேஷன், ச்சீ தூ, இந்தப் பழம் புளிக்கும் என்றுஅனிமேஷன் படம் என்றாலே அவர்களுக்கு வேப்பங்காயாகக் கசந்தது. அப்படி இருந்த டிஸ்னி நிறுவனம், முழு நீள கம்ப்யூட்டர் அனிமேஷன் படத்துக்கு எப்படி ஒப்புக்கொண்டது?

அந்தச் சமயத்தில், பிக்ஸாரின் ரெண்டர்மேன் (Renderman) என்ற சாப்ட்வேர், கம்ப்யூட்டர் கிராபிக்ஸில் கலக்கிக்கொண்டிருந்தது. ஜூராஸிக் பார்க்கில் வந்த டைனோசருக்கு உயிர் கொடுத்தது எல்லாம் இந்த சாப்ட்வேர்தான். பெஸ்ட் எஃபெக்ட்ஸுக்காக ஒரு படம் ஆஸ்கர் வாங்குகிறது என்றால், அது இந்த சாப்ட்வேரினால்தான் என்ற நிலை ஒரு புறம்.

அப்புறம், கேப்ஸ் (CAPS) என்ற சாப்ட் வேரை, டிஸ்னிக்காக பிரத்யேகமாக மாய்ந்து மாய்ந்து தயார் செய்திருந்தார்கள் பிக்ஸார் மக்கள். டிஸ்னி நிறுவனம் முதன் முதலில் இதைப் பயன்படுத்தியபோது, அனிமேஷன் படம் தயாரிக்க கம்ப்யூட்டரைப் பயன்படுத்துகிறோம் என்பதையே வெளியில் சொல்லவில்லை. பின்னர், பல 2 ஈ அனிமேஷன் படங்களில் (லயன் கிங் உள்பட) இதை பயன்படுத்தினார்கள்.

அதுவும் இல்லாமல் கம்ப்யூட்டர் கிராபிக்ஸின் தாக்கம், ஹாலிவுட்டில் தவிர்க்க முடியாத ஒன்றாக ஆகியிருந்தது. அவை அனைத்தையும் மனத்தில் வைத்துத்தான், பிக்ஸாருக்கு முழுநீள கம்ப்யூட்டர் அனிமேஷன் படம் தயாரியுங்கள் என்று ஜெப்ரி கேட்ஸ்ன்பர்க் சொன்னார்.

கம்ப்யூட்டரை பயன்படுத்தி, படம் தயாரிக்க வேண்டும் என்பது ஜான் லாஸிட்டருக்கு நீண்டநாள் கனவாகவே இருந்தது. பிக்ஸார் என்ற

அனிமேஷன் கம்பெனி தொடங்கிய பிறகும் அந்தக் கனவு மெய்ப்பிக்கப்படாமலேயே இருந்தது. இருந்தாலும், சில நிமிடங்கள் ஓடக்கூடிய படங்களை பிக்ஸார் தயாரித்திருந்தது. ஆனால், ஒரு முழு நீளப் படம் என்பது அதற்குப் புதிய விஷயம். அந்தப் படத்தை எப்படித் தயாரிப்பது? அதற்கு எவ்வளவு செலவாகும்? எப்படிப் பிரபலப்படுத்துவது - எதுவும் தெரியாது. ஆனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இருக்கிறாரே. எல்லாவற்றையும் அவர் பார்த்துப்பார், அப்புறம் என்ன?

பிக்ஸார் ஊழியர்கள் நினைத்ததுபோல், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கும் சினிமா வியாபாரம்பற்றி கொஞ்சம்கூடத் தெரியாது. இருந்தாலும், அவர் எதைப்பற்றியும் யோசிக்கவில்லை. பல பேச்சுவார்த்தைகளில், பலரை பேச்சு மூச்சு இல்லாமல் செய்திருக்கிறேன். என்ன வியாபாரமாக இருந்தால் என்ன, எல்லோரும் மனிதர்கள்தானே. நான் பார்க்காத ஆளா என்ற தன்னம்பிக்கை அவருக்கு அதிகமாகவே இருந்தது.

ஆனால், இருதரப்புக்கும் பேச்சுவார்த்தை என்பது வெறும் பேச்சாகவே இருந்துவிடும்போல் இருந்தது. வெளியில் நிறையவதந்திகள் பரவின. டிஸ்னி இல்லாமல் மற்ற நிறுவனங்களோடு பேச்சுவார்த்தை நடத்துகிறார்கள். வெகுவிரைவில் வேறு யாருடனாவது ஒப்பந்தம் கையெழுத்தாகிவிடும் என்று அந்த வதந்'தீ'யைப் பரப்பியதே பிக்ஸார்தான்.

இருந்தாலும், அந்தத் 'தீ' மேலும் பரவாமல், டிஸ்னிக்கும் பிக்ஸாருக்கும் இடையே ஒப்பந்தம் ஒருவழியாகக் கையெழுத்தானது. நான்கு வருடங்களில், இவ்வளவு செலவுக்குள் முதல் படம்; அப்புறம், இரண்டு படம். படம் தயாரிப்பதற்கான செலவில் பெரும்பகுதியை டிஸ்னி பார்த்துக்கொள்ளும். அதை மார்க்கெட்டிங் செய்யும் செலவும் டிஸ்னியோடது.

கதை, திரைக்கதை, தயாரிப்பு பொறுப்பு எல்லாம் பிக்ஸாருடையது. ஆனால், அனைத்துக்கும் டிஸ்னியின் ஒப்புதல் மிக அவசியம். படம் தயாரிக்க டிஸ்னி வழி காட்டும், உதவும் என்றால், யாராவது வேண்டாம் என்று சொல்வார்களா?

ஜான் லாஸிட்டர் இல்லையென்றால் இந்த ஒப்பந்தம் காலியாகிவிடும். ஒப்பந்தப்படி, இந்தப் படத்தைப் பொருத்தவரை, தியேட்டர் டிக்கெட் வருமானத்தில் 12.5 சதவிகிதம் மட்டுமே பிக்ஸாருக்கு. மீதி வருமானம் 'எல்லாம்' டிஸ்னிக்குத்தான் என்றார்கள். எல்லாவற்றுக்கும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சம்மதித்தார்.

அனிமேஷனின் பிதாமகர்கள், அனிமேஷனை அவுட்சோர்ஸ் செய்தார்கள். மற்றவர்கள் படம் எடுக்க காசு போட்டு, அவர்கள் விற்பனை செய்வது என்பது டிஸ்னியின் வரலாற்றிலே÷ அதுதான் முதல் முறை.

ஒருவாறு படம் தயாராகிக்கொண்டிருந்தது. ஒரு நாள், அதுவரை முடிந்திருக்கும் படத்தைப் பார்த்த ஜெப்ரி, படம் சரியில்லை; தயாரிப்பை நிறுத்துங்கள் என்று சொல்லிவிட்டார். ஏதோ ஒன்று குறைகிறது. அது என்னவென்று தெரியவில்லை, அவ்வளவுதான் என்று காரணம் சொன்னார். ஒருவழியாக கதையை மாற்றி, ஜெப்ரி சம்மதித்த பிறகு படப்பிடிப்பு மீண்டும் தொடங்கியது.

இதற்கிடையே, படம் தயாரிக்க டிஸ்னி கொடுத்த பணம் போதவில்லை என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். இவ்வளவுதான் கொடுக்க முடியும் என்று முன்பே சொல்லியிருந்தோம். அக்ரிமெண்டும் போட்டிருக்கிறோம் என்று ஜெப்ரி மறுக்க, படம் சரியில்லை என்று நீங்கள் சொன்னதால், மாற்றி மாற்றி எடுத்ததால்தான், செலவு அதிகமாகிவிட்டது என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் குற்றம் சாட்டினார். அதேசமயம், இனி இதுபோல் எப்போதும், எதற்கும் டிஸ்னியிடம் நிற்பதில்லை என முடிவு செய்தார், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். ஒருவழியாக, இருதரப்பும் சமாதானம் ஆகி படம் தயாரானது.

படத்தை முழுதாகப் பார்த்த டிஸ்னி குழுவினர், படத்தை இப்போது ரிலீஸ் செய்ய வேண்டாம் என்று முடிவு செய்தனர். பயப்பட ஒன்றுமில்லை. அந்த வருட கிறிஸ்துமஸ் விடுமுறையின்போது வெளியிடலாம் என்ற ‘நல்ல எண்ணத்தின்’ காரணமாகத்தான். நம்ம ஊர் தீபாவளி, பொங்கல் ரிலீஸ்மாதிரி.

3 கோடி டாலர் செலவில் தயாரான படத்துக்கு, 10 கோடி டாலர் மார்க்கெட்டிங் செலவு என டிஸ்னி முடிவு செய்தபோதுதான், ஜாப்ஸுக்கு பொறி தட்டியது. ஒப்பந்தத்தில் சொல்லியிருக்கும் 12.5 சதவிகித டிக்கெட் காசு என்பது சில்லறைக் காசு எனப் புரிந்தது.

ஹாலிவுட்டில், படத்தின் மூலம் சம்பாதிக்கும் அளவைவிட மேல் வரும்படி ஜாஸ்தி. டிவிடி, படத்தின் கேம்ஸ், பட கேரக்டர்கள் படம் போட்ட மக், கப், ஜட்டி பனியன் எல்லாவற்றிலும் கிடைக்கும் பணம், சில சமயங்களில் தியேட்டர் வசூலையும் மிஞ்சிவிடும். இதுபோன்ற பொருள்களை விற்பதால் மட்டுமே, டிஸ்னி வருடத்துக்கு 1000 கோடி டாலர் வரை வருமானம் பார்க்கிறது என்றால், இதில் எவ்வளவு பணம் புழங்குகிறது என்று நாம் கணக்குப் போட்டு பார்த்துக்கொள்ளலாம்.

இதை, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் மோப்பம் பிடித்துவிட்டார். ஆக, விட்டதை எப்படிப் பிடிப்பது என்று யோசித்தார். படம் ரிலீஸான ஒரு வாரத்தில், பங்குச் சந்தையில் பிக்ஸாரை இறக்குவது என முடிவு செய்தார். படத்துக்கு டிஸ்னி செய்த பப்ளிசிடி, பங்குச்சந்தையில் பிக்ஸாருக்கு பப்ளிசிடி ஆனது.

இப்படி ஒரு சரித்திரப் பின்னணியைக் கொண்ட அந்தப் படத்தின் பெயர், டாய் ஸ்டோரி. அந்தப் படம் எவ்வளவு பெரிய ஹிட் என்பதை, பங்குச் சந்தையில் பிக்ஸார் எவ்வாறு பிரகாசித்தது என்பதில் இருந்து அறியலாம்.

பிக்ஸார் கம்பெனி, ஆரம்பித்த காலத்தில் இருந்து அன்றுவரை லாபம் என்பதைப் பார்த்ததில்லை. அது போன்ற ஒரு கம்பெனியை, அதுவரை யாரும் பங்குச் சந்தையில் அறிமுகப்படுத்தியதில்லை. பின்னாளில், அதுபோன்ற பல பைத்தியக்கார அறிமுகங்களுக்கு, பிக்ஸார் ஒரு முன்னோடி என்றால் அது மிகையில்லை.

பிக்ஸாரை பங்குச் சந்தையில் அறிமுகப்படுத்த வேண்டும் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொன்னபோது, அதைக் கேட்டு சில பேங்க் ஆசாமிகள் சிரித்தார்கள். உதவி செய்ய வந்தவர்களும், ஒரு பங்கின் விலை 12-14 டாலர்வரை வைத்தால் போதும் என்றார்கள். ஆனால் ஜாப்ஸ் விடாப்பிடியாக, ஒரு பங்கின் விலை 22 டாலர் என்றார். சந்தையில் இறக்கிய வரை மணி நேரத்தில், ஒரு பங்கின் விலை 49 டாலர் வரை சென்றது. பிக்ஸாரின் 75 சதவிகித பங்குகளுக்கு உரிமையாளரான ஜாப்ஸ், அந்த நிமிடத்திலேயே பெரும்

கோடீஸ்வரராக ஆகிவிட்டார்.

அனிமேஷனில்தான் அதிர்ஷ்டம் இருக்கிறது என்று தாமதமாகத்தான் புரிந்துகொண்டேன். இது முன்னமே தெரிந்திருந்தால், ஹார்ட்வேர் சாப்ட்வேர் என காலத்தை வீணடித்திருக்கமாட்டேன். ஆனால், ஹார்ட்வேர் சாப்ட்வேருக்காகத்தான், பிக்ஸாரை நான் வாங்கினேன் என்பதை, காலத்தின் கோலம் என்று சொல்லாமல் வேறு என்னவென்று சொல்வது என ஸ்டீவ் ஜாப்ஸே பின்னாளில் அங்கலாய்த்தார்.

பிக்ஸாரின் பங்குச் சந்தை அறிமுகத்திலும் பிரச்னை இல்லாமல் இல்லை.வழக்கம்போல, அவருக்கு பங்கு தரவில்லை; இவரை விட்டுவிட்டார் என்ற குற்றச்சாட்டுகள் எழுந்தன. அதுவும், ஜான் லாஸிட்டரயே சாய்ஸில் விட்டுவிட்டார் எனவும் சொன்னார்கள். ஆனால், படத்தின் லாபத்தில் ஜானுக்கு பங்கு இருக்கிறதல்லவா? ஸ்டீவ்

ஜாப்ஸ் இல்லையேல், படம் எங்கே? லாபம் எங்கே? என்றும் சமாதானங்கள் சொல்லப்பட்டன.

பங்குச் சந்தையில் பிக்ஸாரை விற்று வந்த கோடிக்கணக்கான டாலர்களை வைத்து, அதை வாங்கலாமா இதை வாங்கலாமா என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எதையும் யோசிக்கவில்லை. அவரின் ஒரே சிந்தனை, டிஸ்னியை எப்படி தன் கட்டுப்பாட்டுக்குள் கொண்டுவருவது?

மூன்று படங்கள் எடுப்பது என்ற ஒப்பந்தப்படி, அதுவரை ஒரே ஒரு படம்தான் எடுத்திருந்தனர். ஆனால், டிஸ்னியின் அப்போதைய தலைவராகக் மைக்கேல் எய்ஸ்னரிடம் சென்ற ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், இனிமேல் இந்த 12.5 சதவிகித டிக்கெட் வருமானம் எல்லாம் வேண்டாம். அனைத்திலும் பாதி லாபம் வேண்டும் என்றார். இல்லையென்றால், ஒப்பந்தம் கேன்சல் என்றார். பாதி லாபம் வேண்டும் என்றால், பாதி பணமும் போட வேண்டும் என்று மைக்கேல் சொல்ல, பிறகு சமாதான உடன்படிக்கை ஆனது. அடுத்த பத்து வருடத்தில், ஐந்து படம் தயாரிப்பது எனவும் ஒப்புக்கொண்டார்கள்.

படத்தைப் பிரபலப்படுத்தும்போது, டிஸ்னிக்கு சரி சமமாக, பிக்ஸாரையும் பிரபலப்படுத்த வேண்டும் என்று, டிஸ்னியிடம் கொசுறாக ஒரு வாக்குறுதியும் வாங்கினார். அதன்பிறகு, டிஸ்னி - பிக்ஸார் கூட்டுத் தயாரிப்பில் வெளியான டாய் ஸ்டோரி-2, எ பக்ஸ் லைஃப், மான்ஸ்டர்ஸ் இன்க் மற்றும் ஃபைன்டிங் நீமோ போன்ற படங்கள் எல்லாம் பிய்த்துக்கொண்டு ஓடின என்பதை எல்லாம் சொல்ல வேண்டுமா என்ன?

மற்ற இடங்களில் ஆட்சி அதிகாரம்செலுத்தியதுபோல், பிக்ஸாரில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எதுவும் பயங்கரமாகச் செய்யவில்லை. பொதுவாக, கம்பெனியை எப்படி நடத்த வேண்டும்? பண விஷயங்களை எப்படி கையாளுவது என சில விஷயங்களை மட்டும்தான் பார்த்துக்கொண்டார். மிக முக்கியமாக, பிக்ஸார் சார்பாக பேரம் பேசுவது என்றால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மட்டும்தான்.

டிஸ்னிக்கு சரி சமமாக இருக்கும் நமக்கு, அதற்குத் தகுந்தபடி ஒரு ஆபீஸ் வேண்டும் என, மிக அழகாக, அம்சமாக, ஆசையாக ஒரு ஆபீஸ் கட்டிக் கொடுத்தார். டிஸ்னியுடனான பத்தாண்டு ஒப்பந்தம் முடியும் தருணம். டிஸ்னியின் தலைவர் மைக்கேல் எய்ஸ்னர், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் படைப்புகளைப் பற்றி சரியாகப் புரிந்துகொள்ளாமல், சில விஷயங்களில் அவரைப் பற்றி பகிரங்கமாகவே தவறாகப் பேசினார். சனி நாக்கில் உட்கார்ந்திருந்தார்போலிருக்கிறது. முன்பே, எய்ஸ்னர்

மீது எரிச்சலில் இருந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை அது மேலும் கடுப்பேற்றியது.

மைக்கேல் எய்ஸ்னர் தலைவராக இருக்கும்வரை டிஸ்னியுடனான ஒப்பந்தத்தை நீட்டிக்கப்போவதில்லை என ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொல்ல ஆரம்பித்தார். இனிமேல், படங்களை நாங்களே தயாரித்துக்கொள்வோம். அதை உலகம் எங்கும் வெளியிட, 7.5 சதவிகித பணம் மட்டுமே தருவோம். சம்மதமா? என டிஸ்னிக்கு புது ஒப்பந்தம் அனுப்பி, அவர்களைக் கடுப்பேற்றினார்.

மைக்கேல் எய்ஸ்னர் மீது டிஸ்னி மக்களும் எரிச்சலில்தான் இருந்தனர். டிஸ்னியின் வாழ்வாதாரமான அனிமேஷன் அழிவில் இருந்தது. அதைக் காப்பாற்ற, எய்ஸ்னர் எதுவும் செய்யவில்லை என அனைவரும் குற்றம் சொன்னார்கள். உண்மையும் அதுதான். டிஸ்னியின் மற்ற வருமானங்களுக்கும், பிக்ஸார்தான் வழி செய்துகொடுத்திருந்தது. ஆனால், பிக்ஸார் இல்லை என்றால் பரவாயில்லை என்றார் மைக்கேல் எய்ஸ்னர்.

பொறுத்தது போதும் என யோசித்த டிஸ்னியில் இருந்த மற்றவர்கள், மைக்கேல் எய்ஸ்னருக்கு டாட்டா காட்டினார்கள். அடுத்த வந்த பாப் ஐகர், மிகத் தெளிவாக இருந்தார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸோடு முதலில் சமாதான உடன்படிக்கை செய்துகொண்டார். பிறகு, டிஸ்னியின் போர்டு உறுப்பினர்களிடம் சென்றார். இப்படி அடிக்கடி ஸ்டீவ் ஜாப்ஸோடு மல்லுக் கட்டிக்கொண்டு இருக்கமுடியாது. அதே சமயம், பிக்ஸார் இல்லை என்றால் நாம் இல்லை என்பதைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும் எனத் தெளிவாகச் சொன்னார்.

இதை எல்லாம் சமாளிக்க ஒரேவழி, பிக்ஸாரை நாம் விலைக்கு வாங்குவதுதான். பிக்ஸார் விற்பனைக்கு வருமா என்று தெரியவில்லை. அப்படியே விற்பனைக்கு வந்தாலும், அதை வாங்குவதற்கு நிறைய பணம் தேவைப்படும் என்றார். நீங்கள் சம்மதித்தால், நானே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் பேரம் பேசுகிறேன் என்றார்.

போர்டு உறுப்பினர்களின் சம்மதத்தோடு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் சென்ற பாப், சுற்றி வளைக்கவில்லை. சுத்தமாக சரணாகதி அடைந்தார். பிக்ஸார் எங்களுக்கு வேண்டும். பிக்ஸார் இல்லாமல் டிஸ்னி இல்லை என்றார். பாப் இப்படி டீல் செய்தவிதம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு மிகவும் பிடித்திருந்தது.

எனக்கு சம்மதம். ஆனாலும், ஜான் லாஸிட்டரிடமும், எட்கேட்முல்லிடமும் ஒரு தடவை கேட்டுவிடுகிறேன் என்றார். யோசித்த

அவர்களிடம், டிஸ்னியை காப்பாற்றக் கேட்கிறார்கள். உங்கள் விருப்பத்தைத் தாண்டி நான் எதுவும் செய்யமாட்டேன் என்றார். அந்த இருவரையும் சம்மதிக்க வைக்க, டிஸ்னியின் தலைவர் பாப் ஐகரும் களத்தில் இறங்கினார்.

பிக்ஸாரை டிஸ்னி வாங்கிக்கொள்ளும். ஆனால், அனிமேஷன் டிவிஷனை பிக்ஸாரிடமே கொடுத்துவிடுவோம். முழுச் சுதந்தரம் என்று சொன்னவுடன் சம்மதம் தந்தனர். பிக்ஸாரை 740 கோடி

டாலருக்கு விற்று, டிஸ்னியின் பெரும்பான்மையான பங்குதாரராக, போர்டு டைரக்டர் ஆனார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

சிறந்த பொருள்களை உருவாக்குவது மட்டுமே எனது லட்சியம் அல்ல. சிறந்த கம்பெனிகளை உருவாக்குவதுகூட எனக்குப் பிடித்தமானதுதான். பிக்ஸார் ஒரு மிகச் சிறந்த கம்பெனி. ஆனால், அது டிஸ்னியோடு இணைந்ததன் மூலம், டிஸ்னி சிறந்த கம்பெனி என்ற பெயரைத் தக்கவைக்க உதவி செய்தது என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொன்னது மிகச் சரியான உண்மை.

பங்குச் சந்தையில் பிக்ஸாரை இறக்கி பெரும்கோடீஸ்வரராக ஆகி இருந்த சமயம், ஒரு பத்திரிக்கைக்கு பேட்டி அளித்தார். அப்போது, அப்புறம் ஜாப்ஸ், இரண்டு கம்பெனி. குடும்பம் குட்டின்னு ஒரே பிஸியா இருக்கீங்க. வேறு ஏதாச்சும் செய்ய விருப்பமா என்று கேட்டதற்கு, ஆப்பிளை அழிவிலிருந்து காப்பாற்ற ஒரு பிளான் இருக்கிறது. ஆனால், நான் சொல்வதைக் கேட்க அங்கு யாரும் தயாராக இல்லை என்று அஞ்ஞான வாசத்தை முடிக்கத் தயாராகிக்கொண்டிருந்தார்.

12. கலக்கலாம் வா

ஆ ப்பிளின் அரியணையில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஏறும் முன், ஆப்பிள் எப்படி இருந்தது? ஜாப்ஸ் இல்லாத ஆப்பிளைப் பற்றி சுருக்கமாகச் சொல்ல வேண்டுமென்றால், அது அழுகிக்கொண்டிருந்தது. அதுதான் உண்மை.

ஐ.பி.எம். ஒரு பக்கம், மைக்ரோசாப்ட் ஒரு பக்கம் என கம்ப்யூட்டர் உலகை பிய்த்து உதறிக்கொண்டிருந்தார்கள். ஆனால், ஆப்பிளோ ஆட்டம் கண்டுகொண்டிருந்தது.

ஜாப்ஸை வீட்டுக்கு அனுப்பிய ஜான் ஸ்கல்லி, சர்க்கரைத் தண்ணி விற்கத்தான் லாயக்கு, சாப்ட்வேர் விற்கும் வேலைக்கு ஆக மாட்டார் என ஞானம் வந்து, அவரை ஆப்பிள் நிர்வாகம் வீட்டுக்கு அனுப்பும் முன், அவர் ஆப்பிளின் மார்க்கெட் ஷேரை அதல பாதாளத்துக்கு அனுப்பியிருந்தார்.

அவருக்குப் பிறகு வந்த மைக்கேல் ஸ்பீன்டலர், முட்டாள்தனமாக மைக்ரோசாப்டோடு மல்லுக்கட்ட நினைத்தார். அந்தச் சமயத்தில், மைக்ரோசாப்ட் பூதாகரமான ராட்சஸனாக வளர்ந்திருந்தது. மண்ணைக் கவ்வியவுடன், ‘ஆப்பிள் விற்பனைக்கு’ என்று போர்டு மாட்டினார் மைக்கேல் ஸ்பீன்டலர்.

ஃபிலிப்ஸ் நிறுவனத்துடனும், சன் நிறுவனத்துடனும் பேச்சு வார்த்தை தொடங்கியது. ஆப்பிளை சன் வாங்கிவிடும்போல் இருந்த நேரத்தில், ஆப்பிளின் நஷ்டக் கணக்கு வெளியே வந்தது. போயும் போயும், இதற்கா ஆசைப்பட்டீர்கள் என்று சன்னை நோக்கி பத்திரிகைகள் கேள்வி கேட்க, பத்திரிகைகளின் புண்ணியத்தால் பேச்சுவார்த்தை பீஸாகி, பிறகு புஸ்வானமாகிப் போனது.

விற்கக்கூட துப்பில்லை, நீ எல்லாம் எங்கே வளர்க்கப்போகிறாய். வீட்டுக்குக் கிளம்பு என மைக்கேல் ஸ்பீன்டலரையும் வந்த கொஞ்ச நாளிலேயே பேக் செய்து அனுப்பிவிட்டனர்.

இதற்கிடையே, ஆப்பிளை சரிகட்ட ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான் சரி. அவரோடு

பேசிப் பார்ப்போம் என்ற யோசனை வந்தது. அப்போதைய சேர்மனும், ஆப்பிள் தொடங்கக் காரணமாக இருந்தவருமான மைக் மார்க்குலா, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸோடு பேசினார். போர்டு முழு மனத்தோடு சம்மதிக்கும் என்றால், எனக்கும் முழு சம்மதம் என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். ஆனால், பேச்சு பேச்சாகவே அத்தோடு நின்றுவிட்டது.

ஆப்பிள் தலைவராக அடுத்து இவரைப் போடலாமா, அவரைப் போடலாமா என போர்டு பொதுக் குழு, ஆராய்ச்சியில் இறங்கியது. அட, கண் முன் இருப்பவரைக் கண்டுகொள்ளாமல் விட்டுவிட்டோமே என போர்டுக்கு உரைத்தது. அவர்கள் பார்வைக்குத் தெரிந்த அந்த நபர், அப்போது ஆப்பிள் போர்டு உறுப்பினராக இருந்த கில் அமேலியோ.

படித்து டாக்டர் பட்டம் வாங்கியவர். அப்போது விற்பனையில் சக்கைப்போடு போட்டுக்கொண்டிருந்த பிஸினஸ் புக்கை எழுதியவர். மேலும், சொங்கிபோல் இருந்த நேஷனல் செமிகண்டக்டர் என்ற கம்பெனியை, சூப்பராக மாற்றிக் காட்டியவர். நல்ல அனுபவசாலி. அந்த கம்பெனியை சரி செய்தவர், ஆப்பிளையும் சரி செய்வார். நமக்கு இவர்தான் சரி என முடிவு செய்தார்கள்.

ஆனால், ஆப்பிளும் மற்ற கம்பெனிகளும் ஒன்றல்லவே. புத்தகம் எழுதுவதுபோல், புத்தகத்தில் இருப்பதுபோலெல்லாம், ஆப்பிளை சரி செய்ய முடியாது. ஆப்பிளை ஆள்வது என்பது ஒரு கலை. அதைக் கற்க முடியாது என உணர்ந்தார். இதைப்பற்றி எல்லாம் எழுதினால், அதுவும் நன்றாக விற்கும் என புத்தகத்துக்குக் குறிப்பெடுக்க ஆரம்பித்தார்.

இதற்கிடையே, கொஞ்சம் வேலையும் பார்ப்போம் என, செலவைக் குறைக்கும் முயற்சிகளில் இறங்கினார். அதில், அவர் கொஞ்சம் வெற்றியும் கண்டார். இருந்தாலும், ஆப்பிளின் ‘உள்நாட்டு’ கையிருப்பு கொஞ்சம் கொஞ்சமாக குறைந்துகொண்டே இருந்தது. அந்த நேரத்தில், ஆப்பிளுக்கு அவசரத்

தேவை, ஒரு ஆபரேட்டிங் சிஸ்டம் என்பதைத் தெரிந்துகொண்டார்.

நம் தயாரிப்புகள், தரக் குறைவுக்கு சரியான எடுத்துக் காட்டு. நம் மக்களை மேய்ப்பது முடியவே முடியாத காரியம். இந்த லட்சணத்தில், நாமே தயாரிப்பது என்பது சொந்த செலவில் சூனியம் வைத்துக்கொள்வதற்குச் சமம் என முடிவு செய்தார். அங்கே ஆரம்பித்தது, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் சுக்கிரதசை.

ஆப்பிளுக்கு ஆபரேட்டிங் சிஸ்டமா, நான் செய்து தருகிறேன் என பில் கேட்ஸ் முன் வந்தார். காசு கிடக்கட்டும். உங்கள் யூசர் இன்டர்ஃபேஸை

கொஞ்சம் காட்டுங்கள் என்றார். அந்த துரோகத்தைச் செய்வதற்குப் பதில், ஆப்பிள் அழிந்தே போகலாம் என்று எண்ணிய கில் அமேலியோ, அதற்குப் பிறகு பில் கேட்ஸ் பக்கம் தலை வைத்துப் படுக்கவில்லை.

ஆப்பிளின் முன்னாள் ஆசாமி ஒருவர் பீ இன்க் என்ற கம்பெனியை நடத்திக்கொண்டிருந்தார். அவரிடம் வாங்கலாமா? இல்லை, சன்னிடம் சாப்ட்வேர் மட்டும் கேட்டுப் பார்க்கலாமா என்ற யோசனையில் இருந்த சமயம், ஆப்பிளின் டெக்னாலஜி ஹெட் எல்லன் ஹான்கக்குக்கு ஒரு போன்கால்.

எங்கு வேண்டுமானாலும் வாங்கித் தொலையுங்கள். ஆனால், பீ இன்க்கிடம் மட்டும் வேண்டாம். சொன்னவர் ஜாப்ஸ். ஏன் என்று நேரில் வந்து சொல்லச் சொன்னார்கள். அதை வாங்க வேண்டாம் என்று பதில் சொல்வதற்குப் போன ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஆப்பிளிடம் கேட்ட கேள்வி, ஏன் என்னுடைய நெக்ஸ்ட்ஸ்டெப் சாப்ட்வேரை நீங்கள் வாங்கக் கூடாது? இதுபோன்ற கண நேர சிந்தனை எல்லாம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு கை வந்த கலை. அதோடுகூட, கம்பெனி மக்களையும், ஏன் என்னையும்கூட சேர்த்து ஏன் நீங்கள் வாங்கக் கூடாது என்று கேட்டார்.

சைடு டிராக்கில், பீ இன்க்கிடம் பேசிக்கொண்டிருந்தது வேலைக்கு ஆகும் என்று ஆப்பிளுக்குத் தோன்றவில்லை. ஆபரேட்டிங் சிஸ்டம் ரெடியாக மூன்று வருடம் ஆகும் என்றும், அதற்கு 50 கோடி டாலர் வேண்டும் என்றும் பீ இன்க் கேட்கிறது. ஆனால், நெக்ஸ்டுக்கு வருடத்துக்கு 5 கோடி டாலர் வருமானம்; பக்காவான 300 புரோக்கிராமர்கள் இருக்கிறார்கள். இதோடு, அசத்தலான ஆபரேட்டிங் சிஸ்டத்தையும் தருகிறேன் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொல்கிறார்.

என்ன செய்யலாம் என்று யோசித்த ஆப்பிள், சரிப்பா, உன்னோட கம்பெனிக்கு மொத்தமா என்ன விலை சொல்ற? என்று நேரடியாகவே ஜாப்ஸிடம் கேட்டது.

நெக்ஸ்ட் அப்போது இருந்த நிலைமைக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொன்ன விலை கொஞ்சம் அதிகம்தான். ஆனாலும், முன்னும் பின்னும் பேரம் நடந்தது.

கடைசியில், 2.25 கோடி டாலர் மதிப்பில் இருந்த நெக்ஸ்ட் நிறுவனத்துக்கு 37.75 கோடி டாலர். நெக்ஸ்ட்டில் முதலீடு செய்து, முதலை வாயில் பணம் போட்டுவிட்டோமோ என வயிற்றில் நெருப்பைக் கட்டிக்கொண்டிருந்த முதலீட்டாளர்களுக்கு பைசல் செய்ய இந்தப் பணம் பயன்பட்டது.

ஒரே ஒரு ஆப்பிள் பங்கு வைத்திருந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு, 15 லட்சம் ஆப்பிள் பங்குகள் என ஒரே வாரத்தில் டீல் முடிந்தது. அதோடு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் கஷ்டங்கள், படவிருந்த அவமானங்கள், நேரிட இருந்த தோல்விகள் எல்லாம் ஒரு முடிவுக்கு வந்தன.

இந்த கம்பெனியை தொடங்கிய எனக்கு, இப்போது போர்டு உறுப்பினர் பதவியாவது வேண்டும் என்று கேட்டார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். அது மட்டும் முடியாது என்றார் மறுத்துவிட்டார் கில் அமேலீயோ.

கொடுத்தால், பின்னாளில் நம் பதவி நமக்கில்லை என்று பயந்த கில், போர்டு மெம்பர் பதவி எல்லாம் கிடையாது. வேணும்னா, ஆபரேட்டிங் சிஸ்டத்தை உருவாக்கும் பொறுப்பை எடுத்துக்கொள் என்றார்.

மணந்தால் மகாதேவி, இல்லையேல் மரணதேவி ஸ்டைலில், அதெல்லாம் முடியாது என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் மறுத்துவிட்டார். சரி, நெக்ஸ்டை வாங்கிய ஆப்பிளில், உங்கள் பங்கு என்னவென்று கேட்டால், என்ன பதில் சொல்வது என்று கேட்டதற்கு, சேர்மனுக்கு ஆலோசகர் என்று சொல்லுங்கள் என்றார் வேண்டா வெறுப்பாக.

13. ஐ!

நா ன் ஆப்பிளின் பொறுப்பில் இருந்தால் என்ன செய்வேன்? இதை எப்படிச் செய்வேன்? அதை அப்படிச் செய்வேன்? என ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் நினைக்காத நாளே கிடையாது. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், கனவு காண்பவர் அல்ல. கனவுகளில் வாழ்பவர் என்று அவரை அறிந்திருந்த அனைவருக்கும் அவருடைய இந்த மைண்ட் வாய்ஸ் மிக நன்றாகக் கேட்டது. அதைக் கேட்ட அனைவரும் கேட்ட கேள்வி, ஸ்பெஷல் அட்வைஸராக ஆப்பிளுக்கு வந்திருக்கும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஆப்பிளுக்காக என்ன செய்வார் என்பது அல்ல; ஆப்பிளை ஆள என்ன செய்யப்போகிறார் என்பதுதான்.

ஆப்பிளில் பணியாற்றிக்கொண்டிருந்தவர்கள், கில் அமேலீயோ கிளம்பும்போது நான் இங்கு இருந்தேன்; ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் திரும்பி வந்தபோதும் நான் இருந்தேன் என்றெல்லாம் போஸ்டர் ஒட்டிக்கொண்டிருந்தனர்.

ஆப்பிளை ஆள்வதா? நானா? நான் என்ன சூப்பர்மேனா? எனக்கு பிக்ஸார் போதும். ஆப்பிள்மீது ஆசை இல்லை என நான் எவ்வளவு சொன்னாலும் யாரும் நம்பமாட்டேன் என்கிறார்கள் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கையில் கற்பூரம் ஏற்றி சத்தியம் செய்யாத குறையாகச் சொல்லிக்கொண்டிருந்தார்.

அவருடைய இந்தக் காது குத்தலையெல்லாம் யாரும் காது கொடுத்துக் கேட்கத் தயாராக இல்லை. சிலிக்கன் வேலியில் உள்ள சின்னப்பசங்ககூட இதை நம்பியிருக்கமாட்டார்கள்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குத் தனி அலுவலகம் மட்டும் இல்லாமல், அவருடைய பழைய ஐ.டி. கார்டையும் தேடிக் கொடுத்தார்கள். வாரத்துக்கு அரை நாள்தான், ஆப்பிள் அலுவலகத்தில் அட்டெண்டென்ஸ் போட்டார். அரை நாள்தான் என்றாலும், அதிரடி ஆட்டங்களுக்கு ஒன்றும் அவர் குறைவைக்கவில்லை.

ஸ்டீவின் ஆரம்பக் கட்ட ஆட்டங்களில் முதலானது, அவருக்கு வரம்

கொடுத்தவரின் தலையில் கை வைத்ததுதான். நெக்ஸ்ட் டெக்னாலஜிதான் பெஸ்ட் என ஸ்டீவுக்கு உதவி செய்த ஆப்பிளின் டெக்னாலஜி தலைவரான எல்லன் ஹான்கக்குக்கு கல்தா கொடுத்தார். அவருக்கு டெக்னாலஜி பற்றி ஒன்றும் தெரியவில்லை என்று பார்ப்பவர்களிடம் எல்லாம் சால்ஜாப்பு சொன்னார்.

கில்லுக்கு, கில்லியாக அட்வைஸ் கொடுப்பது மட்டும்தான் என் வேலை. அவர் கேட்கும்வரை அல்லது என்னை போகச் சொல்லும்வரை சொல்லிக்கொண்டே இருப்பேன். ஆனால், அப்படிச் சொல்லிக் கொண்டிருந்தவரிடம், நீங்க சொல்லுங்க, நான் செய்யறேன் என்ற அளவுக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் கைப்பாவையாகவே மாறிப்போனார் கில் அமேலீயோ.

நான் கஷ்டப்பட்டு உருவாக்கிய மேக்கை கண்டவர்களும் குளோன் செய்ய அனுமதிப்பதா? முடியாது. இன்றே இப்பொழுதே அனுமதி அம்பேல் என உத்தரவிட்டார். அதுநாள்வரை இருந்த முக்கியமான மேனேஜர்களை எல்லாம் ஆப்பிள் தலை முழுகியது. அந்தப் பதவிகளில், நெக்ஸ்டில் இருந்து வந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் தொண்டர்கள் தளபதிகளாகப் பதவி ஏற்றார்கள். அதுநாள்வரை செயல்பட்டு வந்த புராஜெக்ட்டுகள் எல்லாம், ரிஜெக்டடு குவாலிடி என்று ரீசைக்கிள் பின்னுக்கு அனுப்பப்பட்டன. குறிப்பாக, ஸ்டீவை ஆப்பிளில் இருந்து துரத்திய ஜான் ஸ்கல்லி ஆரம்பித்திருந்த நியூட்டன் என்ற டிஜிட்டல் டைரி புராஜெக்ட். எதற்கு பணம் வழங்கப்படும், எதற்கு பட்டை நாமம் போடப்படும் என, எல்லாவற்றையும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான் முடிவு செய்தார். ஆப்பிளில் எங்கெங்கு காணினும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மயம்தான்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் கில் அமேலீயோவும் ஒன்றாகத் தோன்றிய மேக்வேர்ல்டு விழாவைப் பார்த்தவர்கள், அப்போ ஆப்பிள் தலைவர் ஸ்டீவ் இல்லையா? பார்த்தா, அப்படித் தெரியலையே என்று முணுமுணுத்தார்கள். இதெல்லாம் போதாது என்று, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் நெருங்கிய நண்பரும், ஆரக்கிள் தலைவருமான லேரி எல்லீசன், பத்திரிகைகளில் பரபரவென பூகம்ப பேட்டிகளைக் பரப்பிக் கொண்டிருந்தார்.

ஆப்பிளுக்கு விருப்பமோ இல்லையோ, எப்படியாச்சும் வாங்கி விடலாம். மொத்தப் பணத்தையும் நானே தருகிறேன் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் சொன்னேன். நீ சீப்பா மேக் தயாரிச்சுக்கொடு. நான் நெட்வொர்க் எல்லாம் போட்டுக்கறேன். ரெண்டு பேரும் சேர்ந்து, ஸ்கூல், காலேஜ்ல எல்லாம் விற்கலாம் என்று பிளான்கூட சொன்னேன். ஆனால் அவன்,

அவர்களுக்கு விருப்பம் இல்லாத சமயத்தில், நாம் வாங்குவது சரியாக இருக்காது என்று திட்டிவிட்டான். அவன் மட்டும் சரி என்று இப்போது சொல்லட்டும். ஆப்பிளை அப்படியே அலேக்காக வாங்க, ஒரே வாரத்தில் பணத்தை நான் ஏற்பாடு செய்கிறேன். அவன் ஒருவனால்தான், ஆப்பிளைக் காப்பாற்ற முடியும் என்று அவர் பற்றவைத்துக்கொண்டிருந்தார்.

அப்படின்னா, ஆப்பிளை வாங்குவதில் உள்குத்து இருக்கிறதா என்ற கேள்விக்கு, அதை நான் எப்படிச் சொல்வது? அதற்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான் சரி சொல்ல வேண்டும். ஆனால், அவன் அப்படிச் சொல்வதற்கு 30 சதவிகிதத்துக்கு மேல் வாய்ப்பில்லை என்று ஜகா வாங்கினார்.

மேலும், நீங்கள் கல்லூரியில் படித்துக்கொண்டிருந்தபோது உயிருக்கு உயிராகக் காதலித்த பெண்ணை, இருபது வருடம் கழித்துப் பார்க்க நேரிடுகிறது. நீங்கள், கல்யாணம் கட்டி குழந்தை குட்டின்னு குதூகலமாக இருக்கிறீர்கள். காதலியோ, உடல் நிலை சரியில்லாமல், கெட்ட சகவாசத்தில் கெட்டுப்போய்க் கொண்டிருக்கிறார். பார்த்தால், உங்கள் மனம் பதை பதைக்காமல் இருக்குமா? பழகிய நாள்கள் நினைவுக்கு வராமல் இருக்குமா? இப்போ அவளைக் கல்யாணம் கட்டிக்கொள்ள முடியாதுதான். ஆனால், உதவி செய்து காப்பாற்றாமல் இருக்க முடியுமா? அதுபோலத்தான், ஆப்பிளுக்கும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கும் இடையேயான உறவு என்றும் குழப்பினார்.

இப்படி எல்லாம், அங்கும் இங்கும் திரி பற்றவைத்தும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எதிர்பார்த்த வெடி வெடிக்கவில்லை.

நெக்ஸ்டை ஆப்பிள் வாங்கி ஆறு மாதம் ஆகிவிட்டது. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குக் கொடுத்திருக்கும் 15 லட்சம் பங்குகளை விற்க இனி அவருக்கு முழு உரிமை உள்ளது என்று பங்கு மார்க்கெட் நிர்வாகத்துக்குச் சொல்லப்பட்ட சில நாள்களில், கடைசித் திரியை அவரே பற்றவைத்தார்.

நெக்ஸ்ட் விற்பனையில், அவருக்கு வந்த 15 லட்சம் ஆப்பிள் பங்குகளையும் விற்றார். வழக்கம்போல், ஒரே ஒரு பங்கை மட்டும் வைத்துக்கொண்டார்.

அவர் ஏன் அப்படிச் செய்தார் என்று பின்னாளில் பதில் சொன்னார். ஆப்பிள் பங்குகளை விற்கும் எண்ணம் எனக்கு இல்லவே இல்லை. விற்கும் உரிமை எனக்கு வந்துவிட்டதால், நான் விற்கப் போகிறேன்

என்று நீங்களாக பத்திரிகைகளில் எழுத ஆரம்பித்தீர்கள். இதனால், பங்குகளின் விலை குறைய ஆரம்பித்தது. ஆப்பிள் போர்டும், எதுவும் செய்யவில்லை. கம்பெனியும் என் கட்டுப்பாட்டில் இல்லை. ஒரு வருடம் கழித்து, கம்பெனி காப்பாற்றப்படுமா? கால் காசாவது கிடைக்குமா என்ற சந்தேகம் வந்தது. இன்னும் கொஞ்ச நாள் கழித்து நான் விற்றால், அப்பொழுதும் அந்தப் பங்குகளின் விலை குறையும். அதற்கு, இப்போதே விற்றால் என்ன என்று தோன்றியது. வந்த வரை லாபம், லாபம் குறைய வேண்டாம் என்றுதான் அப்படிச் செய்தேன் என்று சப்பைக் கட்டு கட்டினார்.

பிக்ஸார் மூலம் பெரும் கோடீஸ்வரராகி, பிறகு நெக்ஸ்டையும் விற்று, பணப் பிரச்னைகளிலிருந்து முழுமையாக அவர் மீண்டிருந்தார். ஆப்பிள் நஷ்டக் கணக்கு காட்டிக்கொண்டிருந்தாலும், நிலைமை மிக மோசமாக இருந்தது என்று சொல்லப்பட்டாலும், மொத்தப் பங்குகளையும் விற்கும் அளவுக்கு நிலைமை ஒன்றும் மோசமாக இல்லை. மேலும், தலைமைப் பொறுப்பை எடுத்துக்கொள்ளத் தயாரா என்று வேறு ஆப்பிளின் போர்டு ரொம்ப நாளாகத் தொந்தரவு கொடுத்துக்கொண்டிருந்தநேரத்தில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் செய்துகொண்டிருந்ததை எல்லாம் கூட்டி கழித்துப் பார்த்தால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் போட்டது வேறு கணக்கு, கனவு என்பதை கண்டுகொள்ளலாம்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மிக ஆவலுடன் எதிர்பார்த்த அந்தக் காட்சி கண்முன் நடந்தது. இவ்வளவு நாள்கள், தலைமைப் பொறுப்பை ஏற்கத் தயாரா என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் ஆப்பிள் போர்டு கேட்டதே தவிர, அந்தப் பொறுப்பில் இருந்த கில்லுக்குக் கல்தா கொடுக்கும் வழியைக் காணோம். பொறுத்திருந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், தன்னிடம் இருந்த ஆப்பிள் பங்குகளை விற்ற சில வாரங்களிலேயே, கில் அமேலீயேவை, கிளம்பு காற்று வரட்டும் என்று சொல்லி வெளியே அனுப்பிவிட்டார்கள்.

அதன்பிறகு, தலைமைப் பொறுப்பை எடுத்துக்கொள்ளுங்கள்; போர்டுக்கும் சேர்மனாக இருங்கள் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் கெஞ்சினார்கள். ஆனால், ஆப்பிள் மீது அணு அளவும் ‘ஆசை இல்லாத’ ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொன்னார். ஐயா, தங்களுடைய அழைப்புக்கு மிக்க நன்றி. ஆனால், எனக்கு இப்போது வேறு சில முக்கியமான கடமைகள் இருக்கின்றன. சேர்மன் எல்லாம் முடியாது. இப்போது கவனம் செலுத்துவதைவிட கூடுதல் கவனம் செலுத்துகிறேன். அது மட்டும் என்னால் முடியும் என வாக்கு கொடுத்தார். அதற்கான வேலைகளிலும் இறங்கினார்.

கம்பெனியில் எல்லோரும் தீயா வேலை பாக்கணும் என்றார். சும்மா எப்படி வேலை பார்ப்பார்கள்? எண்ணெய் ஊற்ற வேண்டாமா? ஆப்பிள் பணியாளர்கள், ஆப்பிளின் பங்குகளை வாங்குவதற்கு ஏதுவாக, அவற்றின் விலையைக் குறைத்தார். எல்லோருக்கும் பங்குகள்தான் போனஸ். கம்பெனி வளர்ந்தால், நீயும் வளர்வாய். கம்பெனி வீழ்ந்தால் நீயும் வீழ்வாய். எப்படி வசதி என்றார்?

இதற்கு, போர்டு முதலில் எதிர்ப்பு தெரிவித்தது. காப்பாற்ற வேண்டும் வா என்று கூப்பிட்டதால் வந்தேன். இதுபோல் ஆயிரம் வேலைகள் இருக்கின்றன. அனைத்துக்கும் உங்களைக் கேட்டுக்கொண்டிருக்க முடியாது. இந்த சின்ன விஷயத்துக்குக்கூட உங்களால் ஆதரவு தரமுடியாது என்றால், அடுத்த வாரத்தில் இருந்து வேலைக்கு வரமாட்டேன். ஆப்பிளை ஆள ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு சாமர்த்தியம் போதவில்லை என்று சொல்லிக்கொள்ளுங்கள். எனக்கு ஆட்சேபணை இல்லை என்றார்.

சரி, அப்படியே ஆகட்டும் என போர்டு ஒப்புக்கொண்டது. உடனே அடுத்த அஸ்திரத்தை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எடுத்தார். இப்படி ஒவ்வொருமுறையும் உங்களிடம் அனுமதி கேட்டு நிற்க முடியாது. தலைக்கு மேல நிறைய வேலை கெடக்கு. கம்பெனியை கவனிக்கறதா, இல்ல உங்களைக் கவனிக்கவா. அதனால், நீங்கள் எல்லாம் உடனடியாக ராஜினாமாசெய்யுங்கள். இல்லாட்டி, நான் போய்க்கிட்டே இருக்கிறேன் என்று ‘மிரட்டினார்’.

இங்கு மிக முக்கியமாகக் கவனிக்க வேண்டியது என்னவென்றால், ஆப்பிள் போர்டையே இந்த அளவுக்கு மிரட்டும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், அப்போது ஆப்பிளில் சேரவே இல்லை. ஆப்பிளின் ஷேர்கள் எதையும் அதிகமாக வைத்திருக்கவில்லை. ஒண்ணே ஒண்ணு, கண்ணே கண்ணுதான். அதனால், ஆப்பிள் போர்டு உறுப்பினர்களை மிரட்டவோ, அதிகாரம் செய்யவோ அவருக்கு எந்த உரிமையும் இல்லை. ஆனாலும், அதிகாரம் செய்தார். இருந்தாலும், இரண்டே இரண்டு பேரைத்தவிர, மற்ற போர்டு உறுப்பினர்கள் அனைவரும் ராஜினாமா செய்தார்கள்.

ராஜினாமா செய்தவர்களில், மைக் மார்க்குலாவும் அடக்கம். ஆப்பிளை ஆரம்பித்தவர் என்ற மரியாதைக்காக, அவரை மட்டும் வீட்டுக்கே சென்று ராஜினாமா செய்துவிடுமாறு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கேட்டுக் கொண்டார்.

போர்டு மெம்பராக வந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஆரக்கிள் தலைவர் லேரி

எல்லீசன் போன்ற நெருங்கிய நண்பர்கள், தனக்கு மிகவும் வேண்டியவர்கள், பிடித்தமானவர்களை எல்லாம் போர்டு உறுப்பினர்களாக ஆக்கினார். அதாவது, இவர் என்ன செய்தாலும், கேள்வி கேட்காத நபர்களாகப் பார்த்து போர்டு உறுப்பினர் ஆக்கினார்.

அதிகாரப்பூர்வமாக எந்தப் பொறுப்பிலும் இல்லாத நிலையில், அதிரடியாக ஆடிக்கொண்டிருந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், அடுத்து செய்த ஒரு காரியம், ஆப்பிளின் ரசிகக் கண்மணிகளை கன்னாபின்னாவென்று கடுப்பேற்றியது. யாருமே எதிர்பார்க்காதது. அப்படி அவர் என்ன செய்தார்?

பில்கேட்ஸுக்கு போனைப் போட்டார். எங்களின் பல பேடன்ட்டுகளை நீங்கள் அத்து மீறுகிறீர்கள். கோர்ட்டில் இருக்கும் வழக்குகளில், சில வருடங்களில் நாங்கள் வென்றுவிடுவோம். அது உனக்கும் தெரியும்; எனக்கும் தெரியும். ஆனால், இப்படி சண்டை போட்டுக்கொண்டிருந்தால், அதுவரை ஆப்பிள் தாங்காது. அது எனக்கு மட்டுமே தெரியும். அதனால், நமக்குள் இருக்கும் பேடன்ட் பிரச்னைகளை அனைத்தையும் பேசித் தீர்த்துக்கொள்ளலாம். என்ன சொல்கிறாய்? என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

இதைக் கேட்டு, பில் கேட்ஸ் ஒரு கணம் திகைத்துப்போய்விட்டார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் இருந்து இப்படி ஒரு தகவல் வரும் என்று எதிர்பார்க்கவில்லை. ஒருவேளை ஜாப்ஸ் காமெடி கீமெடி பண்றாரோ? இன்னிக்கி என்ன தேதி? ஏப்ரல் ஒன்னா? இல்லையே. ஒன்னுமே புரியலையே? கடைசியில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சீரியஸாகத்தான் பேசுகிறார் என தெரிந்தவுடன், இப்போதே, உன் வீட்டுக்கு என்னோட ஆளை அனுப்பிவைக்கிறேன் என்றார் பில் கேட்ஸ்.

ஒரு சில தண்ணீர் பாட்டில்களை கையோடு எடுத்துக்கொண்டு, மைக்ரோசாப்டில் இருந்து வந்தவரோடு, வெறுங்காலில் ஒரு மணி நேரம், ஒரு சின்ன வாக். அவ்வளவுதான். ஆப்பிளுக்கும் மைக்ரோசாப்ட்டுக்கும் இடையே இருந்த பல வருடப் பிரச்னைகள் முடிவுக்கு வந்தன.

ஆப்பிளில் மைக்ரோசாப்டின் 15 கோடி டாலர் முதலீடு. அடுத்த ஐந்து வருடங்களுக்கு, ஆப்பிள் கம்ப்யூட்டர்களுக்கு மைக்ரேசாப்டின் ஆபீஸ் புராடெக்டுகள். ஆப்பிள் கம்ப்யூட்டர்களில் இன்டர்நெட் எக்ஸ்ப்ளோரர்தான் பிரதான பிரௌசர். பிரௌசர் வார்கள் நடந்துகொண்டிருந்த காலம் அது. இவையெல்லாம், இரண்டு கம்பெனிகளுக்கும் இடையே போடப்பட்ட முக்கியமான திட்டங்கள்.

இந்த நடவடிக்கைகளால், மார்க்கெட்டில் ஆப்பிள் ஷேர்களின் விலை ஏறியது. ஆனால், அறிவிப்பு வெளியிடப்பட்ட மேடை ஸ்கிரீனில் பெரிதாகத் தோன்றிய பில் கேட்ஸுக்கும், சிறியதாகக் காட்சியளித்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கும், நாசமாகப் போக என்ற வசவுகள்தான் மிஞ்சின. அழுகின தக்காளி, முட்டை, ஷேவிங் கிரீம் மற்றும் ஷூ எறிவது போன்றவை, அப்போது அவ்வளவாகப் புழக்கத்தில் இல்லை. இருந்திருந்தால், கண்டிப்பாக அவை எறியப்பட்டிருக்கும். பிற்காலத்தில், அந்த அறிவிப்பின்போது பில் கேட்ஸை அவ்வளவு பெரிதாகக் காட்டியது, தான் செய்த முட்டாள்தனங்களில் மிகப்பெரியது என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

இரண்டு கம்பெனிகளுக்கும் இடையேயான ஒப்பந்தத்தில், பணத்தைவிட பெரிதானது நம்பிக்கை. அடுத்த ஐந்து வருடத்துக்கு, ஆப்பிளுக்கு பில் கேட்ஸ் சாப்ட்வேர் சப்ளை செய்வார் என்றால், இன்னும் ஐந்து வருட காலத்துக்கு ஆப்பிள் உயிரோடு இருக்க வாய்ப்பு உள்ளது. அதை நம்பி, அப்ளிகேஷன் எழுதலாம் என்று டெவலப்பர்கள் மத்தியில் ஒரு நப்பாசை இருந்தது.

ஆப்பிளில் இருந்து ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மூட்டை கட்டிக்கொண்டுபோன கையோடு, அதுவரை ஆப்பிளின் டக்கரான விளம்பரங்களை உருவாக்கிய சியாட் டே என்ற ஏஜென்ஸிக்கும் ஆப்பிள் டாட்டா காட்டியிருந்தது. பெர்சனல் கம்ப்யூட்டர்களை ஐ.பி.எம். அறிமுகப்படுத்தியபோது, வாழ்த்துகள் ஐ.பி.எம். என்ற கணக்காக விளம்பரம் தயார் செய்ய உதவிய விளம்பர ஏஜென்ஸி அது. அப்படிப்பட்டவர்களையே ஆப்பிள் வெளியேற்றியபோது, வாழ்த்துகள், ஆப்பிளைத் தாண்டியும் வாழ்க்கை இருக்கிறது; என்னைப் பாருங்கள் என்று அந்த ஏஜென்ஸிக்கு விளம்பரம் கொடுத்து அசத்தியவர் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

ஆப்பிளுக்கு நாம் திரும்பிவிட்டோம். அதேபோல், அவர்களையும் திரும்பிக் கொண்டுவந்தால் என்ன? நம்முடைய அடையாளமே அசத்தும் விளம்பரங்கள்தான். அதற்கு அவர்கள்தான் சரி என்று, அதே விளம்பர ஏஜென்ஸியை மீண்டும் ஆப்பிளுக்கு அழைத்துவந்தார்.

மாத்தி யோசி (Think Different) என்ற வித்தியாசமான விளம்பரத்தை யோசித்தவர்கள் இவர்கள்தான். இந்த விளம்பரத்துக்குக் குரல் கொடுக்க, டாம் ஹாங்க்ஸ் என்ற ஹாலிவுட் நடிகரிடம் பேசிப்பார்க்க முடியுமா என, அப்போதைய அமெரிக்க அதிபர் பில்கிளிண்டனிடம் கேட்டார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். மாத்தி யோசி விளம்பரமும், மேக்

விளம்பரம்போலத்தான். வாசனைக்குக்கூட, எந்த ஒரு ஆப்பிள் கம்பெனி தயாரிப்பின் பெயரும் விளம்பரத்தில் இல்லை.

அந்த விளம்பரத்தில், சில வசனங்களையும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எழுதினார். அவரே குரல் கொடுத்தால் என்னவென்று மாத்தி யோசித்தார்கள். எதற்கும் இருக்கட்டும் என அவர் குரலிலும் அந்த விளம்பரத்தைத் தயார் செய்தார்கள். கடைசியில், நான் பேசியதை வெளியிட வேண்டாம். என்னுடைய பொருள்கள்தான் பேசவேண்டும், நான் பேசக் கூடாது. பேசினால், மக்களுடைய கவனம் என் மேல்தான் இருக்கும். எனது குறிக்கோள் அதுவல்ல என்று மறுத்துவிட்டார். அந்த விளம்பரத்தைப் பற்றி உணர்வுபூர்வமாகப் பேசினாலே, கண்ணில் கண்ணீர் வரும் அளவுக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் உருகிவிடுவார்.

ஆப்பிளின் ஆலோசகராக இருக்கும் நாம், ஏதாவது பதவியை ஏற்றுக்கொண்டால் என்ன? என்று யோசித்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். இடைக்கால தலைமைச் செயல் அதிகாரி பதவியை ஏற்றுக்கொள்வதாகச் சொன்னார்.

ஆப்பிள், தன்னுடைய பொருள்களின் பெயருக்கு முன்னால், ஐ (i) போடும் பழக்கம் அப்போதுதான் ஆரம்பித்தது. ஆம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அப்போது ஏற்றுக்கொண்ட பதவியின் பெயர், iCEOinterim C.E.O.

இதெல்லாம் இடைக்காலம்தான் என்றார்கள். இடைக்காலத் தலைவர்தான், இனி எப்போதும் தலைவர் என அனைவரும் உணர்ந்திருந்தார்கள். ஆனாலும் கண் துடைப்புக்காக, தலைவரை இன்னும் தேடிக்கொண்டுதான் இருக்கிறோம் என்றார்கள். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஆப்பிளில் இருக்கும்போது, ஆப்பிளுக்கு சி.இ.ஒ.வாக வந்து, சொந்த செலவில் சூனியம் வைத்துக்கொள்ள, யாருக்கும் விருப்பம் இருந்திருக்காது என்பதுதான் உண்மை.

இப்படி, தொடங்கிய கம்பெனியிலிருந்து வெளியே போன முதல் ஆள் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இல்லை. கடைசி ஆளும் இவரில்லை. அதுபோல், வெளியேறிய பிறகு, ஆரம்பித்த கம்பெனியைக் காப்பாற்ற திரும்பி வந்தவர்கள்கூட உண்டு. ஒரே வித்தியாசம். அவர்கள் யாரும் வெற்றிபெறவில்லை. அதுவும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்போல், இமாலய வெற்றியைப் பெறவில்லை.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை தவிர, வேறு யாரும் இந்தப் பொறுப்பை எடுத்துக்கொள்ளக்கூடத் தயங்கியிருப்பார்கள். உதாரணமாக இதைப் பார்க்கலாம். ஆப்பிளில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பொறுப்பு ஏற்றிருந்த சமயம்.

டெல் கம்ப்யூட்டரின் மைக்கேல் டெல்லிடம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இடத்தில் நீங்கள் இருந்தால் என்ன செய்வீர்கள் என்று கேட்டனர். அதற்கு, ஆப்பிளை இழுத்து மூடிவிட்டு, பங்குதாரர்களுக்குப் பணத்தைப் பிரித்துக் கொடுத்துவிடுவேன் என்றார். இதைக் கேட்ட ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஒரு கம்பெனியின் சி.இ.ஒ. என்றால், ஒரு கெத்து வேண்டும். உனக்கு அது இல்லை என்பதுபோல் திட்டி, டெல்லுக்கு ஒரு மெயில் அனுப்பினார்.

அதோடு நிற்கவில்லை. மைக்கேல் டெல்லின் பெரிய படத்தை சுவற்றில் ஒட்டி, தமிழ்ப் பட வில்லனைப்போல் அம்பு எறிந்து, இருடா, இதோ வந்துவிட்டேன் என்று ஹீரோவைப்போல் வீர வசனம் பேசினார். கடைசியில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான் வென்றார். 2006-ல், பங்குச் சந்தையில், டெல்லைவிட ஆப்பிளின் மதிப்பு உயர்ந்தது. அடுந்த நொடியே ஆப்பிள் ஊழியர்களுக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் இருந்து ஒரு மெயில்.

பத்து வருஷத்துக்கு முன்னாடி தன்னிடம் கேட்ட ஒரு கேள்விக்கு, நஷ்டத்தில் இயங்கும் ஆப்பிளை இழுத்து மூடிவிடுவேன் என்று மைக்கேல் டெல் சொன்னார். ஆனால், இப்போது, பங்குச் சந்தையில் அந்த டெல் கம்பெனியையே பின்னுக்குத் தள்ளிவிட்டது நம்முடைய ஆப்பிள் என்ற ஒரு தகவல் மட்டுமே அதில் இருந்தது.

பதவி ஏற்றுக்கொண்ட சில மாதங்களில், ஆப்பிள் விழா ஒன்றில் பேசிய ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், மேடையைவிட்டுக் கடைசியாகக் கீழே இறங்கும் முன், அடடே சொல்ல மறந்துவிட்டேன். நாம் மீண்டும்

லாபத்தில் இயங்கிக்கொண்டிருக்கிறோம் என்றார். உண்மையைச் சொல்ல வேண்டும் என்றால், இதற்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மட்டுமே காரணம் அல்ல. அவருக்கு முன் அந்தப் பொறுப்பில் இருந்த கில் அமேலீயேவுக்கும், பெரும் பங்கு உண்டு.

[14. மாத்தி யோசி!]

எப்படி வந்தது, இந்த வெற்றி? எல்லாம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் கைவண்ணம். என்ன இது. வசவசவென புராஜெக்டுகள், புராடெக்டுகள். நாம் எதற்கு கம்பெனி நடத்துகிறோம் என்பதையே மறந்துவிட்டீர்கள். நம் லட்சியம், பாமரர்களுக்கு கம்ப்யூட்டர்; கம்பெனிகளுக்கு அல்ல. அப்படி இருக்கும்போது, வெட்டியாக விதவிதமாக எதற்கு கம்ப்யூட்டர்கள். டெஸ்க் டாப்பில் இரண்டு வகை. லேப்டாப்பில் இரண்டு வகை. போதும், அவ்வளவுதான் என்று முடிவு கட்டினார்.

வருமானம் வரும் வழிதான் தெரியவில்லை. செலவையாவது குறைப்போமே என்றார். விமானப் பயணமா? கேட்டில் கிளாஸ், அதாவது எக்கானமி கிளாஸ் என்றார். பெரிய தலை ஏதாவது கிளம்புகிறதா, நல்லது கிளம்புங்கள் என்றார்.

பொதுவாக, பாதியில் கிளம்பும் அல்லது கிளப்பப்படும் பெரிய தலைகளுக்கு, கோல்டன் பாராசூட் என்று ஒரு நல்ல தொகையைக் கொடுத்து அனுப்புவார்கள். இப்போது அதெல்லாம் கிடையாது. எல்லாம் கிராஷ் லேண்டிங்தான் என்று வலியோடு வழியனுப்பினார்.

பத்திரிகையாளர்களிடம் யாரும் பேசக் கூடாது. பேசியவர்களை, அப்படியே போயிடு என்று ஏக வசனத்தில் பை பை சொல்லி அனுப்பினார்கள். ஆபீஸில் தம் அடிக்கக் கூடாது. செல்லப் பிராணிகளைக் கொண்டுவரக் கூடாது என்று, பல சலுகைகளுக்கெல்லாம் டாட்டா காட்டப்பட்டது. நான் சைவம். சிக்கன் சாப்பிடமாட்டேன். அதனால, என் கம்பெனியில இனிமே மரக்கறிதான். வேற கறி கிடைக்காது என்று, கேன்டீனையும்கூட மாற்றிவிட்டுத்தான் அடுத்த வேலையைப் பார்க்கப்போனார்.

இப்படி எல்லாம், அவர் கிளப்பிய பட்டையில் கம்பெனி கலங்கி கண்ணீர்விட்டது. அவரோடு, லிஃப்டில் செல்ல பயந்தனர். ஒன்றுமில்லை. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸோடு லிஃப்டில் ஏறும்போது வேலையில் இருந்தவர்கள், லிஃப்டை விட்டு வெளியே வரும்போது வேலையை

இழந்திருந்தார்கள் என்று எவனோ ஒரு புண்ணியவான் பற்றவைத்துப் பரப்பிவிட்டிருந்தான்.

இப்படி, ஆப்பிளுக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் செய்த சேவைகளுக்குச் சம்பளம்? சேவைக்கு எதுக்கு சம்பளம். தினமும் எட்டிப் பார்ப்பதற்கு ஒரு 50 சென்ட், அப்புறம் வேலைக்கு 50 சென்ட் என, வருடத்துக்கு ஒரு டாலர் போதும். சம்பளப் பட்டியலில் இருந்தால்தானே, என் குடும்பத்துக்கு மெடிக்கல் இன்ஷூரன்ஸ் கிடைக்கும். அதற்குத்தான் அந்த ஒரு டாலர் சம்பளமும். மத்தபடி, தப்பாக எடுத்துக்கொள்ள வேண்டாம் என்றார்.

பழைய மேக்கை உருவாக்கிய விளம்பர ஏஜென்ஸி வந்தாயிற்று. புது மேக் வர வேண்டாமா. வந்தது, ஐ-மேக். அதுமட்டுமல்லாமல், அந்த மேக்கை எப்படி கஷ்டப்பட்டு உருவாக்கினார்களோ, அதேபோல் இங்கும் மக்களைக் கஷ்டப்படுத்தினார்.

இந்தமுறை, ஜெல்லி பீன்ஸ் (சிறுவர்கள் விரும்பி சாப்பிடும் ஜெல்லி மிட்டாயேதான்) ஃபேக்டரிக்கு எல்லாம் போய்ப்பார்த்தார்கள். புது மேக்கின் டிசைனை பார்த்தவுடன், தயாரிக்கமுடியாது என்று முரண்டு பிடித்தனர். நான் முடியும் என நினைக்கிறேன். அதனால், முடியும். முடிக்க வேண்டும் என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். வெளியே யார் கண்ணுக்கும் தெரியாத பாகங்கள்கூட அழகாக இருக்க வேண்டும் என எதிர்பார்க்கும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், இதில் பாகங்களைப் பிறர் பார்க்கும் வகையில் வடிவமைத்திருந்தார்.

மானிட்டருடன், சிபியு மற்றும் இன்ன பிற என்று மீண்டும் ஒரு பாக்ஸ் போன்ற கம்ப்யூட்டர். வயரை எடுத்துச் செருகியவுடன், இன்டர்நெட்டில் இணைய வசதிகொண்ட முதல் கம்ப்யூட்டர் iMac. இதில், டி-யை internet எனவும் individual எனவும் சொல்வார்கள்.

இனிமேல் யாராவது ஃபிளாப்பி பயன்படுத்துவார்களா? வேண்டாம். எல்லாம் யுஎஸ்பி டிஸ்க்தான் என, ஃபிளாப்பி டிஸ்க் இல்லாமல், யுஎஸ்பி போர்ட்டுடன் வந்த முதல் கம்ப்யூட்டரும் இதுதான். ஐ-மேக் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது 1998-ல் என்பதை நினைத்துப் பார்த்தால், இது எவ்வளவு பெரிய புரட்சி என்பது புரியும்.

பழைய மேக் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட அதே அரங்கத்தில்தான், ஐ-மேக்கும் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது. மீண்டும் ஹலோ என்றது. ஐ-மேக் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டபோதுதான், அப்படி ஒன்றை நாம் உருவாக்கிக்கொண்டிருக்கிறோம் என்ற உண்மை, பல ஆப்பிள் மக்களுக்குத் தெரியவந்தது. ஐ-மேக்கின் தயாரிப்பு, அவ்வளவு

ரகசியமாக வைக்கப்பட்டிருந்தது.

முதலில் புளூ கலரில் மட்டும் அறிமுகப்படுத்தினார்கள். பிறகு, சரசரவென்று ஐந்து கலர்களில் அறிமுகப்படுத்தினார்கள். சும்மா பி.சி.-க்கு பெயிண்ட் அடித்து படம் காட்டுகிறார்கள் என்றார் பில் கேட்ஸ். ஆனால், இரண்டு மாதங்களில், சுமார் இரண்டு லட்சம்; இரண்டு ஆண்டுகளில் 20 லட்சம் என, மேக்கின் விற்பனை சக்கைப்போடு போட்டது.

அடுத்த வருடம் (1999), எதிர்பார்த்ததைப்போல, ஐ-புக் என்ற பெயரில் ஆப்பிள் லேப்டாப் ஒன்றை அறிமுகப்படுத்தினார். இதிலும் புதுமைக்கு ஒன்றும் குறைவில்லை. ஏர்போர்ட் என்று வைஃபை (WiFi) இருந்த முதல் லேப்டாப் இதுதான்.

அதற்குப் பிறகு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஆசையாகத் தயாரித்த பவர் மேக், விற்பனையில் மண்ணைக் கவ்வியது. இருந்தாலும், நியூயார்க்கின் மாடர்ன் மியூசியத்தில் அதற்கு ஓர் இடம் கிடைத்தது.

இன்டெல் நிறுவனர் ஆன்டி குரோவ், ஆப்பிள் தொடங்கப்பட்ட காலத்தில் இருந்தே, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கேட்ட எல்லா உதவிகளையும் செய்துவந்தவர். இருந்தாலும், இன்டெல் சிப்களை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பல வருடங்களுக்குப் பயன்படுத்தவில்லை. பவர் பிசி என்ற மோட்டோரோலா சிப்பைத்தான் பயன்படுத்தி வந்தார். அந்த விஷயத்தில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மீது ஆன்டி குரோவுக்குக் கொஞ்சம் வருத்தம்தான். இந்த நிலையில், சிப் தயாரிப்பில் மோட்டோரோலா சுணக்கம் காட்ட, கிடைத்த இடைவெளியில், ஆப்பிள் கம்ப்யூட்டர்களில் இனி இன்டெல் சிப்தான் என முடிவு செய்தார். இப்படி, ஆப்பிளின் எல்லா கம்ப்யூட்டர்களையும், எந்தப் பிரச்னையும் இல்லாமல், சொன்ன தேதிக்கு முன்னதாகவே வெற்றிகரமாக மாற்றிக் காட்டினார்.

இந்த மாற்றங்களால், அழகிய மேக்களில், அசிங்கமான விண்டோஸும் சுலபமாக வேலை செய்தது. பில் கேட்ஸ் அசந்துபோனார். அப்படி, ஆப்பிள் அவரை பலமுறை அசத்தியிருக்கிறது. ஆப்பிளில் விண்டோஸ் செயல்பட எப்படி அனுமதித்தார்கள் என்பதில் அவருக்கு ஆச்சரியம் இல்லை. அவர் ஆச்சரியப்பட்டது, இந்த வெற்றிகரமான சிப் மாற்றம் பற்றித்தான்.

ஏனெனில், சிப் மாற்றம் என்பது டெக்னிக்கலாக மிகவும் சிக்கலான விஷயம். பவர் பிசி சிப்பை எடுத்துவிட்டு, அந்த இடத்தில் இன்டெல் சிப்பை வைப்பது என்பது ஒரு ஆணியைப் பிடுங்கிவிட்டு வேறு ஒரு

ஆணியை அடிப்பதுபோல் அல்ல. ஒரு ஆணிக்காக புது வீட்டையே கட்டுவதுபோன்றது. ஆபரேட்டிங்

சிஸ்டத்தையுமே மொத்தமாக மாற்ற வேண்டும். அதாவது, சிப் மாற்றத்துக்கு முன்பு எவ்வாறு வேலை செய்துகொண்டிருந்ததோ, அதேபோல் சிப் மாற்றத்துக்குப் பிறகும் வேலை செய்ய வேண்டும். இவ்வளவு பெரிய டெக்னிக்கல் ‘மாற்றத்தை’ மிகக் குறுகிய காலத்தில், எந்தக் குறைகளும் இல்லாமல் ஆப்பிள் செய்ததுதான் பில் கேட்ஸுக்கு மிகப்பெரிய ஆச்சரியத்தைக் கொடுத்தது.

2000-வது ஆண்டு. மில்லேனியம் ஆண்டு என்று உலகமே கொண்டாடியது. அடுத்து என்ன ஐ ஓய் வரும் என எதிர்ப்பார்த்துக் காத்திருந்தவர்களுக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் ஓர் அதிரடி அறிவிப்பு வந்தது. இனி ஐ இல்லை. நான்தான். நான் மட்டுமே ஆப்பிளுக்கு நிரந்தர சி.இ.ஓ. என்றார். சரி இந்தப் புது சி.இ.ஓ.வுக்குச் சம்பளம்?

அதுல கை வைக்க வேண்டாம். வருஷத்துக்கு ஒரு டாலரே போதும்.

கம்பெனியில் வேலை பார்க்கற அனைவரும், குறைந்த விலையில் ஆப்பிள் ஷேர் வாங்க வழி செய்தவர்; அந்த ஷேர் மதிப்பு எல்லாம் இரண்டு மடங்காகி, அனைவரும் லாபம் பார்க்கக் காரணமானவர்; ஆனால், அவர் ஒரே ஒரு ஷேர் வைத்திருந்தால், அது நமக்கு அசிங்கமில்லையா? நாம் எல்லோரும் நன்றி கெட்டவர்கள் இல்லையா? அதனால, இந்தாங்கோ, ஷேரை பிடிங்கோ என்று அவர் கையில் 1.4 கோடி டாலர் மதிப்புள்ள ஆப்பிள் ஷேர்களைத் திணித்தது ஆப்பிள் நிர்வாகம்.

எனக்கு ஷேர்கள் எல்லாம் வேண்டாம். மூன்றாவது குழந்தை பிறந்துவிட்டது. வெளியூர் போக, லைனில் நின்று பிளேன் ஏறுவது எல்லாம் மிகவும் கடுப்பாக இருக்கிறது. ஹாயாக, விடுமுறையில் ஹவாய்க்கு குடும்பத்தை அழைத்துச்செல்ல, ஒரு விமானம் வேண்டும் என ஆசையாகக் கேட்டார். சரி, ஜெட் வாங்கிக்

கொடுக்கிறோம் என்றனர். ஒரு டாலர் சம்பளத்தில், 4 கோடி டாலர் ஜெட் விமானத்தை என்னால் பராமரிக்க முடியாது. அதனால, அந்த மெயின்டனென்ஸ் செலவையும் கம்பெனியே பார்த்துக்கொள்ளவேண்டும் என்றார்.

சரி. ஆகட்டும் பார்க்கலாம் என்று சொன்னது ஆப்பிள் போர்டு. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் செய்திருக்கும் சேவைகளுக்கு, அவருக்கு ஐந்து பிளேனே கொடுக்கலாம் என்றார் லேரி எல்லீசன். ஏன் சொல்லமாட்டார்?

அதுவரைக்கும், பக்கத்துத் தெருவுக்குப் போவதென்றாலும், லேரி எல்லீசனின் விமானத்தைத்தானே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பயன்படுத்திவந்தார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கென்று தனி விமானத்தைக் கொடுத்துவிட்டால், நாம நிம்மதியா இருக்கலாம் என்று யோசித்திருக்கலாம். அதே நேரத்தில், தனக்கு வழங்கப்பட்ட விமானத்தை,

தன்னுடைய ரசனைக்கு ஏற்ப படு டக்கராக மாற்றியதைப் பார்த்துவிட்டு வாயடைத்துப்போய்விட்டார் லேரி எல்லீசன்.

முதலில், ஷேரே வேண்டாம் என்று சொன்ன ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், இரண்டு கோடி ஷேர்கள் வேண்டும் என்றார். என்னய்யா இது? எதுவும் வேண்டாம்னு சொன்னே. அப்புறம், ஒரு பிளேன் வேணும்னு சொன்னே. வாங்கிக்கொடுத்தோம். இப்போ, இரண்டு கோடி ஷேர்கள் வேணும்னா என்ன அர்த்தம் என்று கேட்டனர். அப்போ வேணாம்னு சொன்னேன். இப்போ, கம்பெனியே ஐந்து சதவிகிதம்வரை தர முடியும்னு சொன்னதால்தான் கேட்கிறேன். சரி, 2001-ல் ஒரு கோடி ஷேர்கள் தருகிறோம். ஆனால், மீதி ஒரு

கோடியை நாங்கள் 1997-ல் கொடுத்ததாக இருக்கட்டும் என்றனர்.

இதற்கிடையே, ஃபார்ச்சூன் பத்திரிகை ஒரு விஷமத்தனமான காரியத்தில் இறங்கியது. கம்பெனிகள் எல்லாம், இப்படி கம்பெனி மக்களுக்கு ஷேர்கள் வழங்குவதில் முறைகேடுகள் நடைபெறுகின்றன என்று, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை அட்டைப் படத்தில் போட்டு ஒரு கட்டுரை எழுதியது. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் இருக்கும் பங்குகளின் அப்போதைய மதிப்பு 87.2 கோடி டாலர்கள் என்று கணக்கு சொன்னது.

என்னடா இது வம்பாப்போச்சி. இவனுங்களை சும்மாவிடக்கூடாது என்று வரிந்து கட்டிக்கொண்டு கோதாவில் இறங்கினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். நாலு வருஷமா, சம்பளமே வாங்காம வேலை பார்த்திருக்கேன். மஞ்சள் கடிதாசு கொடுக்கற நிலைமையில இருந்த கம்பெனிய, தூக்கி நிறுத்தியிருக்கேன். இதுக்கெல்லாம் எவ்வளவு கஷ்டப்பட்டிருப்பேன். நான் செஞ்சதெல்லாம் கண்ணுக்குத் தெரியல, என்கிட்ட இருக்கற பங்குகள் மட்டும் கண்ணுக்குத் தெரியுதா? இந்த தேதிக்கும் ஆப்பிள் பங்குகளோட விலை அதல பாதாளத்தில்தான் இருக்கு. நீங்க சொல்றபடி என்னோட பங்குகள் சல்லிக்காசு பெறாதவை. என்கிட்ட 87.2 கோடி டாலர் மதிப்புள்ள டாலர்கள் இருக்கறதா நீங்க மதிப்பிட்டிருக்கீங்க. அப்படின்னா, அதைப் பாதி விலைக்குத் தர நான் தயார். வாங்க நீங்கள் தயாரா? என்று அந்தப் பத்திரிகைக்குப் பதில் அனுப்பினார்.

இந்த நிலையில், தனக்குக் கொடுத்த பங்குகளின் மதிப்பு குறைந்ததால், இன்னும் கொஞ்சம் பங்குகள் வேண்டும் என்று கேட்டார். அதற்கு ஆப்பிள் போர்டும் சம்மதித்தது. இப்படி, ஆப்பிள் போர்டும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் பங்குகள் விஷயத்தில் இப்படி சடுகுடு ஆடியதைவைத்து, மீண்டும் ஒரு கட்டுரை. ஐய்யய்யோ, கமிட்டி கிமிட்டி ஏதாவது போட்டு நம்மகிட்ட விசாரணைன்னு வந்தா என்ன பண்றதுன்னு ரெண்டு தரப்பும் பேசி, நாமே ஒரு கமிட்டி போட்டு நம்மளை விசாரிச்சிக்கலாம் என்று சொல்லி, குற்றம்

நடந்தது என்ன என்ற பாணியில் ஆராய்ந்தார்கள்.

கடைசியில், ஆமாம் சாமி, சில தப்பு நடந்துபோச்சி, மன்னிச்சிடுங்க என்று பங்குச் சந்தை நிர்வாகிகளிடம் இருவரும் ஒப்புக்கொண்டார்கள். அவங்களும், நன்றாக விசாரித்துவிட்டு, ஆமாம்பா, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மேல எந்தத் தப்பும் இல்லை. இத்தோடு எல்லாத்தையும் முடிச்சிக்கோங்க என்று சொல்லிவிட்டுப் போய்விட்டனர்.

பங்குகளை, அவற்றின் மதிப்பை தேதி மாற்றி வழங்கியதில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு அதிக லாபமில்லை என்பது ஒரு புறம்; ஆனால், அவர் சட்டப்படி தவறே செய்யவில்லையா, இல்லை காப்பாற்றப்பட்டாரா என்பது, ஆப்பிளின் ஆழமான ரகசியங்களில் ஒன்று.

இந்த விஷயங்கள் எல்லாம் வெளியே தெரிய வாய்ப்பே இல்லை. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு பணம் ஒரு பொருட்டாக எப்போதுமே இருந்ததில்லை. அப்படிப்பட்ட ஒரு நிலையில், அவருடைய வீம்பு காரணமாகத்தான், இந்தப் பிரச்னைகள் எல்லாம்.

எல்லாம் ஒழுங்காகப் போய்க்கொண்டிருந்த சமயத்தில், கண்டிப்பாக பிளேன் தரலாம் என்று ஆதரவும் சம்மதமும் கொடுத்த லேரி எல்லீசன், ஆப்பிள் போர்டு உறுப்பினர்களுக்கு அதிர்ச்சியூட்டும்விதமாக ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இப்படி ஒன்றைச் செய்வார் என்று கொஞ்சமும் எதிர்பார்க்கவில்லை.

15. ஆப்பிள் கடைகள்

அழகான சாப்ட்வேரை உருவாக்குகிறோம். ஹார்ட்வேரைமாய்ந்து மாய்ந்து செய்கிறோம். ஆனால், இந்தக் கடைக்காரர்கள் என்னடாவென்றால், நம்முடைய கம்ப்யூட்டரையும் ஒரேமாதிரிதான் விற்கிறார்கள்; ‘அசிங்கமான’ மற்ற கம்ப்யூட்டர்களையும் அதேபோல்தான் விற்கிறாங்க. சில சமயம், நம்முடையதை சரியாக விற்கமாட்டேங்கறாங்க. அப்படிப்பட்டவங்களை நம்பி, நம்முடைய விற்பனை இருக்கிறதே என்று யோசித்தார்.

இதை ஒரு பிரச்னையாக ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கருதிய அந்த நேரத்திலேயே, இதைப் பல வழிகளில் சமாளித்திருக்கலாம். விற்பவர்களுக்குக் கூடுதல் கமிஷன் கொடுத்திருக்கலாம் அல்லது கடையில் எங்களுடைய பொருளைத் தனியான ஓர் இடத்தில் வைத்து விற்றுக்கொடுங்கள் என்று கேட்டிருக்கலாம். ஆனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் வழி தனி வழி என்பதால், நாமே கடைகளைப் போடுவோம்; நம் பொருள்களை அசத்தலாக எப்படி விற்பது என்று உலகத்துக்குக் காட்டுவோம் என்றார்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் என்ன சொன்னாலும், சரி என்று தலையாட்டும் ஆப்பிள் போர்டு, இதற்கு தலையைச் சொறிந்தது. மாத்தி யோசி என்று விளம்பரங்களில் டயலாக் அடிக்கலாம்; ஆனால், இப்படி மக்குத்தனமாக யோசிக்கலாமா, செயல்படலாமா என்று தலையில் அடித்துக்கொண்டது. அதுவும், நான்கே நான்கு வகை கம்ப்யூட்டர்களை விற்கும் நமக்கு, தனியாகக் கடை தேவைதானா?

இப்போது இருக்கும் கம்ப்யூட்டர் கடைகள் எல்லாமே காயலான் கடைகள்போல் மாறி வருகின்றன. மேலும், கடை என்று ஒன்றைப் போடாமல், கடைகளிலும் விற்காமல், டெல் கம்பெனி நேரடியாகவே கம்ப்யூட்டரை விற்கிறது. அப்படி இருக்கும்போது, இந்த தனிக் கடை, அது இதெல்லாம் சரிப்பட்டு வருமா என்று இழுத்தார்கள்.

ஆனால், போர்டு உறுப்பினர்களில் ஒருவராகவும் கேப் என்ற பிரபல துணி கம்பெனியின் உரிமையாளராகவும் இருந்த மில்லார்ட்

டெர்க்ஸ்லர், நிஜமாகவே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொல்வதில் பாயிண்ட் இருப்பதாக நினைத்தார்.

அவங்க அப்படித்தான் சொல்வாங்க. அதையெல்லாம் காதுல போட்டுக்காதே. உன் ஐடியா நல்லா இருக்கு. நிஜமாவே நாம ஒரு கடை போடறதாவே வெச்சிப்போம். அந்தக் கடை எப்படி இருக்கணும், அதை எப்படி ஆரம்பிக்கணும்னு ஒரு ஐடியா இருக்குமே. அந்த ஐடியாவ வெச்சி, ஒரு டம்மி கடையை ரெடி பண்ணு. அது எப்படி இருக்குன்னு பார். உனக்குத் திருப்தியா வரும்வரைக்கும் விடாதே, மாத்தி மாத்திப் பண்ணு. ஆ, கடை ரெடின்னு உன் மனசுக்கு எப்போ படுதோ அப்போ, இதோ பாருங்க, நான் சொல்ற கடை இப்படித்தான் இருக்கணும்னு இவங்களுக்குக் காட்டுவோம். கவலைப்படாதே, நான் உனக்கு சப்போர்ட் பண்றேன் என்று சொன்னார் மில்லார்ட்.

ஆப்பிள் பொருள்களின் பேக்கிங்கே அம்சமாக இருக்கும். ஆப்பிள் பேக்கை பிரிப்பதை ஓர் இனிமையான அனுபவமாக இருக்கவேண்டும் என்று, பார்த்துப் பார்த்து பேக் செய்வார்கள். அப்படி இருக்கும்போது, கடையை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எப்படிக் கட்டியிருப்பார் என்று யோசித்துப் பாருங்கள். எல்லோரும் பிரமிக்கும்படி, தான் மனத்தில் நினைத்திருந்ததைவிடவும் மிகச் சிறப்பாகவும், கலக்கலாகவும் ஒரு கடையை அவர் உருவாக்கினார்.

மில்லார்ட் கொடுத்த ஊக்கத்தில், அடுத்த ஆறுமாதங்கள் கடையை உருவாக்குவதில்தான் பெரும் பகுதி நேரத்ணித ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் செலவிட்டார். சொல்லப்போனால், 24 மணி நேரமும்அந்தக் கடையிலேயே இருந்தார். கடையின் படிக்கட்டு டிசைனுக்கு பேடன்டும், அந்த பேடன்டில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பெயரும் இருக்கிறது என்றால், அந்தக் கடையை உருவாக்க ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எவ்வளவு ரத்தம், வியர்வை எல்லாம் சிந்தியிருப்பார் என்று நீங்கள் புரிந்துகொள்ளலாம்.

கடையின் தரை, மரத்தில் இருப்பது பிடிக்கவில்லை. 1985-ல், ஆப்பிளை விட்டு வெளியேற்றப்பட்ட சமயத்தில், இத்தாலியில் ஒரு நடைபாதையைப் பார்த்திருந்தார். இங்கும் அதே மாதிரி இருந்தால் நன்றாக இருக்கும் என்று நினைத்தார். சரி அதே டிசைனில் தரையைப் போட்டுவிடலாம் என்றார்கள். என்னது டிசைனா? போய்யா, எனக்கு அதே கல்தான் வேண்டும் என்றார். என்னடா இது வம்பாப் போச்சி. இருந்தாலும், அவருடைய பிடிவாதத்தால், இத்தாலியில் இருந்து அதே கல்லை, கல்லை வெட்டி, டைல்ஸ் ஆக்கி இறக்குமதி செய்தார்கள். அதுவும் கல்லை கன்னாபின்னாவென்று உடைக்கமாட்டார்கள்.

பார்த்துத்தான் உடைப்பார்கள். ஏனெனில், கல்லின் பக்கத்து பக்கத்து துண்டுகள்தான், பக்கத்து பக்கத்து டைலாக, கடைகளில் இருக்க வேண்டும் என்ற காரணம்தான்.

டம்மி கடையை ஏறக்குறைய கட்டி முடித்த நேரம், கட்டுமானப் பணிக்குப் பொறுப்பேற்றிருந்த இரான் ஜான்ஸனுக்கு ஏதோ சரியில்லை என்று தோன்றியது. நம்முடைய விற்பனைப் பொருள்களை அடிப்படையாக வைத்து கடையைக் கட்டியிருக்கிறோம். நம்முடைய பொருள்களை மக்கள் எவ்வாறு பயன்படுத்துகிறார்களோ அப்படித்தானே கடையை அமைக்க வேண்டும். மேலும், பொருள்களைவிட மக்களுக்குத்தானே முக்கியத்துவம் கொடுக்கவேண்டும் என்றார்.

இதைக்கேட்ட ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஆத்திரப்பட்டார். கடையை கட்டி முடிக்கும் நேரத்தில் வந்து இப்படிச் சொல்றீங்களே. மறுபடியும் முதலில் இருந்தா? ம்ஹூம். கட்டுமானப் பணி இன்னும் நான்கு மாதங்கள் தள்ளிப்போகும். என்ன விளையாடறீங்களா? என்றார்.

அதேநேரத்தில், அவருக்குக் கொஞ்சம் யோசனையும் இருந்தது. இவ்வளவு நாளும், ஏறக்குறைய எல்லா விஷயத்திலும் நாம் இப்படித்தானே நடந்துகொண்டிருக்கிறோம். எல்லாம் கூடிவரும் சமயத்தில், ஏதாவது சரியில்லை என்றால், அதைச் சரி செய்து விட்டுத்தானே வேறு வேலை பார்த்திருக்கிறோம். சரி, அடுத்த முறை பார்த்துக்கொள்ளலாம்; பரவாயில்லை, இது யாருக்கும் தெரியாது என்று எப்போதும் இருந்ததில்லை. நாம் மற்றவர்களுக்குச் செய்ததைத்தான் இன்று இவன் நமக்குச் செய்கிறான். இவனின் சிந்தனையும் செயலும் நம்மைப்போலவே உள்ளது. இதை நினைத்து, நாம் பெருமை அல்லவா பட வேண்டும். அதுவும், நாம்தான் இதை யோசித்திருக்க வேண்டும். இவன் யோசித்திருக்கிறான். இதற்கு நன்றியல்லவா சொல்ல வேண்டும். - இப்படியெல்லாம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் மனத்துக்குள் எண்ணங்கள் ஓடிக்கொண்டிருந்தன.

ஆப்பிள் கடையின் கட்டுமானப் பொறுப்பில் இருந்தவர்களை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அழைத்தார். ஒரே ஒரு விஷயம்தான். கடையில் கோளாறு என்று ஜான்ஸன் சொல்கிறார். அவர் சொல்வது சரி என்று எனக்குப் படுகிறது. நீங்களும் அதை ஒப்புக்கொள்வீர்கள் என்று நினைக்கிறேன். அதனால், கடைக்கு மீண்டும் கடைக்கால் போடுவோம் என்று சொல்லிவிட்டு, ஜான்சன் சொன்னபடியே கடையின் கட்டுமானத்தை மாற்றினார்.

கட்டிய கடையைப் பார்த்த போர்டு உறுப்பினர்கள், அப்படியே அதன்

கட்டுமானத்தில் கட்டுண்டு நின்றார்கள். நீங்கள் சொன்னால் சரியாகத்தான் இருக்கும். கடையை உடனே திறந்துவிடுங்கள் என்றனர். திறந்தவுடன், கடையை வேடிக்கை பார்க்க கூட்டம் ஓடிவந்தது. கல்லாவும் நிறைய ஆரம்பித்தது. ஆனால், பலர் கல் எறிந்தனர்.

இந்தக் காலத்தில், இப்படி எல்லாம் கடைகள் தேவையா? எழுதி வெச்சிக்கோங்க, இன்னும் ரெண்டு வருஷத்துல இந்தக் கடை காலி என கொக்கரித்தார்கள். ஆனால், இன்றோ உலகம் முழுவதும் 326 கடைகள். அவற்றின் மூலம் மொத்த விற்பனை 1000 கோடி டாலர். அதாவது, ஒரு கடையின் வருமானம் 3.4 கோடி டாலர்கள் என, ஆப்பிளின் மொத்த விற்பனையில் 15 சதவிகிதம், ஆப்பிள் கடைகளில் இருந்துவருகிறது.

ஆப்பிள் கடைகளின் சிறப்பை, அவற்றின் வருமானத்தை வைத்து மட்டும் வரையறுக்க முடியாது. போலி பொருள்களைத் தயாரிக்கும் சீனர்கள், ஒரு போலி ஆப்பிள் கடையையே நடத்தினார்கள் என்றால், ஆப்பிள் கடைகளின் அழகைக் கற்பனை செய்யலாம். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் சாதனைகள் என்று பட்டியிலிடும்போது, ஆப்பிள் கடைகள் முக்கியத்துவம் பெறுவதில்லை; நினைவுக்கும் வருவதில்லை. ஒருவகையில் பார்த்தால், ஆப்பிள் கடைகள்தான் அவரின் மிகப்பெரிய சாதனை. ஆப்பிளின் புது பொருள்கள் விற்பனைக்கு வரும் நாளன்று, அதை வாங்க முந்தின நாள் நடு இரவிலிருந்தே கடைகளுக்கு முன் மக்கள் காத்திருந்தனர். ஆப்பிளுக்கு இருக்கும் மதிப்பையும் மரியாதையையும், உலகம் அறிந்துகொள்ளவும், புரிந்துகொள்ளவும் உதவியது, இந்த ஆப்பிள் கடைகள்தான்.

அதேநேரத்தில், அவை வேறு ஒன்றுக்கும் பயன்பட்டன. அது நிச்சயம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸேகூட எதிர்பார்த்திராத ஒன்று. அவர் மறைந்தபோது, உலகெங்கும் இருக்கும் மக்கள் அஞ்சலி செலுத்தும் இடமாக, ஆப்பிள் கடைகள் மாறின!

ஆப்பிள் கடைகளை ஆரம்பித்தபோது, கம்ப்யூட்டர்களைத் தவிர விற்பதற்கு அங்கு வேறு ஒன்றும் இல்லை. ஆனால், பத்தாண்டுகளுக்குப் பிறகு இப்போது, இங்கு கம்ப்யூட்டரையும் விற்கிறோம் என்று சொல்லும் அளவுக்கு, நிறைய பொருள்களை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் உருவாக்கினார்.

16. இசைபட

ம க்கள், நூறு ஆண்டுகளாக ஆட்டோ மொபைல்களை தயாரித்துக்கொண்டுதான் இருக்கிறார்கள். அதை வைத்துப்பார்த்தால், கம்ப்யூட்டர்கள் இன்னும் தவழ்ந்துகொண்டுதான் இருக்கின்றன. கம்ப்யூட்டர்கள், அடையவேண்டிய பரிமாண வளர்ச்சியை இன்னும் எட்டிப் பிடிக்கவில்லை. கம்ப்யூட்டர்கள், இன்னும் கன்றாவியாகத்தான் இருக்கின்றன. இதில், சரி செய்யவேண்டியதே இன்னும் அதிகமாக இருக்கிறது.

டெல் போன்றவர்கள், கம்பெனிகளுக்கு கம்ப்யூட்டரை விற்கிறார்கள். சோனி, மக்களுக்குத் தேவையான எலெக்ட்ரானிக்ஸ் பொருள்களை விற்கிறது. அதுபோல், மக்களுக்குத் தேவையான கம்ப்யூட்டர்களை விற்பதே எங்கள் நோக்கம். கம்ப்யூட்டர்களில் சோனியாக இருக்க வேண்டும் என்பதே எங்கள் லட்சியம்.

அப்படியென்றால், நீங்களும் சோனிபோல் மக்களுக்குத் தேவையான பொருள்களை ஏன் தயாரிக்கக் கூடாது என்ற கேள்விக்கு, மெர்ஸிடஸ் நிறுவனம் சைக்கிள் தயாரித்தால் சரியாக வருமா? அதுபோலத்தான் இதுவும். மக்கள் மிகவும் புத்திசாலிகள். ஆப்பிள் பிராண்டுக்கு பெயர் இருக்கிறது என்ற ஒரே காரணத்துக்காக கண்ட கண்ட பொருள்களிலும் ஆப்பிள் லோகோவை போட முடியுமா? அதனால், பிரயோஜனம்தான் உண்டா?

கம்ப்யூட்டர் மார்க்கெட், பெரிய மார்க்கெட். அதுவுமில்லாமல், ஹார்ட்வேர், சாப்ட்வேர் என முழுமையான கம்ப்யூட்டர் செய்யும் ஒரே நிறுவனம், ஆப்பிள் கம்ப்யூட்டர் மட்டுமே. கம்ப்யூட்டர்களுக்கு ஒளிமயமான எதிர்காலம் இருக்கிறது.

2000-ம் வருடவாக்கில், இப்படி எல்லாம் சொன்னது, சர்வ சத்தியமாக ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான். ஐ-மேக்குக்கு அடுத்து, கம்பெனியின் எதிர்காலம் பற்றிய கேள்விக்கு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இப்படித்தான் பதில் சொன்னார்.

இந்த வார்த்தைகளை எல்லாம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் முழு மனத்தோடு

சொல்லியிருப்பார் என்று, இன்று நாம் நம்புவதற்கு கஷ்டமாகத்தான் இருக்கும்.

ஆப்பிளின் இன்றைய வருமானத்தில், பெரும்பான்மையான பங்கு, கம்ப்யூட்டர்களால் இல்லை. கம்ப்யூட்டரை கடந்தவர்கள் என்பதால், ஆப்பிள் கம்ப்யூட்டர்ஸ் இன்க் என்றிருந்த பெயரையும், 'ஆப்பிள் இன்க்' (Apple Inc) என்று மாற்றிவிட்டனர். கம்ப்யூட்டர்களின் சோனியாக இருந்தால் போதும் என விருப்பப்பட்டவர், 21-ம் நூற்றாண்டின் சோனியாக ஆப்பிளை மாற்றிக்காட்டினார்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் ஜாதகப்படி, இதெல்லாம் எதிர்பாராமல், பிளான் பண்ணாமல் எதேச்சையாக நடந்த விபத்துகள்தான்!

ஆப்பிளை அட்டகாசமான கம்பெனியாக்க, கம்ப்யூட்டர் மட்டும்தான் என கண்ணும் கருத்துமாகக் களத்தில் குதித்தார். ஆபரேட்டிங் சிஸ்டத்தை நாங்கள் எழுதுகிறோம். நீங்கள் அப்ளிகேஷன் எழுதிக்கொடுங்கள் என அடோபியிடம் போய்க் கேட்டார், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். அதெல்லாம் முடியாது என முகத்துக்கு நேரே சொல்லி

அனுப்பிவிட்டனர். அப்ளிகேஷன் எழுதித் தர பில் கேட்ஸே ஒப்புக்கொண்டிருப்பதால், மற்றவர்களும் எழுதுவார்கள் என்ற அவருடைய எண்ணத்தில் மண் விழுந்தது.

அதுவுமில்லாமல், அடோபிக்கு அடிக்கல் நாட்டியதே நாம்தான். நம்மால் வளர்ச்சி அடைந்தவர்கள், இன்று நமக்கே முடியாது என்று சொல்கிறார்கள். அதனால், யாரையும் நம்பிப் பிரயோஜனம் இல்லை. நமக்கு நாமே திட்டம்தான் சரி. நம் ஆபரேட்டிங் சிஸ்டத்துக்கு நாமே அப்ளிகேஷன் எழுதுவதைத் தவிர, வேறு வழி இல்லை என்று உணர்ந்தார்.

அடோபியின் அப்போதைய எதிரியான மேக்ரோமீடியா (ஃபிளாஷ் எல்லாம் இவர்களின் கைவண்ணம்தான்) என்ற கம்பெனியிடம் இருந்து, ஒரே ஒரு ஓடாத புராஜெக்ட் மட்டும் விலைக்கு வாங்கினார்கள். படம் எடுக்கும் புரொபஷனல்களுக்கு, ஃபைனல் புரோ கட் என ஒரு அப்ளிகேஷன். அதையே கொஞ்சம் மாற்றி, படம் மட்டும் காட்ட விரும்புபவர்களுக்கு, ஐ-மூவிஸ் என்ற பெயரில், வீடியோக்களை எடிட் செய்யும் இரண்டு அப்ளிகேஷன்களை வெளியிட்டார்கள்.

இப்படி, வீடியோக்களில் வியர்வை சிந்திக்கொண்டிருந்தபோது, உலகமே இசையில் மூழ்கியிருக்கிறது என்ற மிகப்பெரிய நிஜத்தை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மிஸ் செய்திருந்தார். 28 கோடி மக்கள் இருக்கும்

அமெரிக்காவில், ஆண்டுதோறும் 32 கோடி சிடிக்கள் விற்பனை ஆகின்றன என்ற தகவலைக் கேள்விப்பட்ட ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், தன் முகத்துக்கு நேராக கையை நீட்டி கேட்டுக்கொண்டே ஒரேகேள்வி, லூசாப்பா நீ!

இனி வரும் எல்லா மேக் கம்ப்யூட்டர்களிலும் சிடி ரைட்டர் இருக்கவேண்டும் என்று உத்தரவிட்டார். சிடி ரைட்டர் எதுக்கு பாஸ் என்று கேட்டார்கள். பாட்டை எல்லாம் ரைட் செய்துகொள்ளத்தான் என்றார். பாஸ், அதுக்கு முன்னாடி, பாட்டு பாடவைக்கும் சாப்ட்வேர் வேண்டும். நம் மேக்குக்கு அதுபோன்ற சாப்ட்வேர்கள் அதிகம் இல்லை. இருந்தாலும், நம் தரத்துக்குப் பயன்படுத்துவதற்கு ஏதுவாக இல்லை என்று பயந்துகொண்டே அந்த ‘கெட்ட’ செய்தியைச் சொன்னார்கள்.

பாட்டு பாடும் சாப்ட்வேர் ஒன்று ‘நேற்றே’ வேண்டும் என்று அடம்பிடிக்க ஆரம்பித்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். அவருடைய எதிர்பார்ப்புக்கு ஏற்ற சாப்ட்வேரை, முழுதுவதும் புதிதாக நாமே தயார் செய்யவேண்டும் என்றால், இப்போதைக்குத் தயார் செய்த மாதிரிதான். அதனால், மார்க்கெட்டில் இப்போது இருக்கும் ஒன்றை வாங்குவோம். ‘வழக்கம்போல்’, அதில் நம் கைவண்ணத்தைக் காட்டுவோம் என்று முடிவு செய்தார்கள்.

சில பல நாள்களாக, காசிடி மற்றும் கிரீன் என்ற நிறுவனம், மேக்கில் பாட்டு பாடவைக்க, சவுண்ட் ஜாம் என்ற மென்பொருளை விற்று சக்கைப்போடு போட்டுக்கொண்டிருந்தது. மேக்கை பயன்படுத்தும் பெரும்பாலான மக்கள், இதைத்தான் பயன்படுத்தினார்கள். ரொம்ப ஈஸியா போயிடுச்சி. இதையே வாங்கிடலாம் என்று சொல்லி, உடனே மார்க்கெட்டுக்கு ஓடிப்போய் வாங்கி வந்தனர்.

காசு கொடுத்து வாங்கிய சவுண்ட் ஜாமை, ஆப்பிளின் தரத்துக்கு மாற்றினார்கள். ஆப்பிளின் தரம் என்று சொல்லும்போது, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் விருப்பத்துக்கு என்று அர்த்தம் கொள்ளவேண்டும். எளிமை, அழகு, உபயோகத் திறன் என்றும் அர்த்தப்படுத்திக்கொள்ளலாம்.

சவுண்ட் ஜாமை வாங்கியபோது, அதில் வேலை பார்த்த ஜெப் ராபின் என்பவரையும் சேர்த்து வாங்கியிருந்தார்கள். ஆப்பிளின் மியூசிக் சாப்ட்வேர் துறைக்கு இவர்தான் தலைமை. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை பொருத்தவரை, தயாரிப்பில் இருக்கும் ஒரு பொருளைப் பற்றிய தகவல்கள், அது அறிமுகப்படுத்தப்படும்வரை, ரகசியமாக இருக்க வேண்டும். அது மட்டும் போதாது. பொருள்களைத் தயாரிப்பதற்குக் காரணமாக இருப்பவர்களைப் பற்றியும் ரகசியமாக வைத்திருக்க

வேண்டும் என்று நினைத்தார். அதன்படியே, ஆப்பிளின் முக்கியப் பொறுப்பில் இருந்தவர்களையெல்லாம் பொத்திப் பொத்தி வைத்திருந்தார். ஒருமுறை, ஆப்பிளின் பொருள்களைப் பற்றி கட்டுரை எழுத வந்திருந்தார் ஒரு பத்திரிகையாளர். இதோ, இவர்தான் இந்தத் தயாரிப்பில் முக்கியப் பங்கு வகிக்கிறார். உங்களுக்கு வேண்டிய தகவல்களைத் தருவார். ஆனால் ஒரு கண்டிஷன், இவரின் முழுப்பெயரை வெளியிடக் கூடாது என்றார்.

பின்னர், ஒரு சுபயோக தினத்தில் (ஜனவரி 9, 2001), அந்த ‘புதிய’ மென்பொருளை, உலகுக்கு அறிமுகப்படுத்தினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். அதற்கு, ஐ-டியூன்ஸ் என்று நாமகரணம் செய்துவைத்தார். எங்களின் இந்த மென் பொருள் மூலமாக, இசைத் தகடுகளில் இருந்து பாடல்களை, மேக்குக்கு சுலபமாக மாற்றிக்கொள்ளலாம். இணையத்திலிருந்தும் எளிதாக டவுன்லோடு செய்யலாம். பிறகு, உங்கள் பிளேயர்களில் ஏற்றிக்கொள்ளலாம். எந்தப் பாடலையும், விரைவாகவும், எளிதாகவும் தேடலாம். எப்படி வேண்டுமோ அப்படி வரிசைப்படுத்தலாம். அது மட்டுமல்ல, இது முற்றிலும் இலவசம் என்றும், போகிறபோக்கில் கொளுத்திப்போட்டார்.

இதெல்லாம் என்ன பெரிய மேட்டரா? இதற்கு எதற்கு இவ்வளவு பில்ட் அப் என்று இன்று தோன்றலாம். ஆனால், ஐ-டியூன்ஸ் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட காலத்தில், இன்டர்நெட்டில் இருந்து பாடலை டவுன்லோடு செய்வது, அதை சிடியில் எழுதுவது, போர்ட்டபிள் பிளேயருக்கு ஏற்றுமதி செய்வது போன்ற சமாசாரங்கள் எல்லாம் குதிரைக் கொம்பாகத்தான் இருந்தன.

பத்து பாட்டுகூட தாங்காத போர்டபிள் பிளேயர்கள். அந்த பத்து பாட்டைக்கூட முழுமையாகக் கேட்கும்வரை கூட தாங்காத பேட்டரி. இதற்காகவா நாம் இவ்வளவு கஷ்டப்பட்டு ஐ-டியூன்ஸ் தயாரிக்கிறோம். இதற்கு, நாமே ஏன் ஒரு போர்ட்டபிள் பிளேயரை தயாரிக்கக் கூடாது என்று கேட்டார்.

அப்போது அங்கு பணியில் இருந்த ஜான் ரூப்ன்ஸ்டீன். நாம் நினைப்பது மாதிரியான போர்ட்டபிள் பிளேயரை உருவாக்குவதற்கான உதிரி பாகங்கள் மார்க்கெட்டில் தற்போது இல்லை. இதுகுறித்து விசாரித்துவிட்டு, சில நாள்களில் பதில் சொல்கிறேன் என்றார்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சரி என்றதும், உடனடியாக அதற்கான வேலைகளில் இறங்கினார் ஜான். ஒரு சமயம், வேறு வேலை ஒன்றுக்காக தோஷிபா நிறுவனத்துக்குச் சென்றிருந்த ஜானிடம், அங்கிருந்த ஊழியர்கள்

தங்களிடம் ஒரு சிறிய ஹார்டு டிஸ்க் இருக்கிறது என்றும், அதை வைத்து என்ன செய்வது என்றும் தெரியவில்லை என்று சொன்னார்கள்.

அதைப் பார்த்த ஜான், அதை எப்படிப் பயன்படுத்துவது என்பதை நான் பார்த்துக்கொள்கிறேன் என்று சொல்லிவிட்டு, நேராக ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் வந்தார். எடுத்தவுடனே எனக்கு ஒரு கோடி டாலர் கொடுங்கள் என்றார்.

திடுதிப்பென்று ஜான் ஒரு கோடி டாலர் கேட்டதும் அதிர்ச்சியடைந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், என்ன விஷயம், ஏது விஷயம் என்று விசாரித்தார். அப்போதுதான், தான் தோஷிபா நிறுவனத்துக்குச் சென்றது குறித்தும், அங்கு அவர்களிடம் சிறிய ஹார்டு டிஸ்க் ஒன்று இருப்பதைப் பார்த்ததையும் தெரிவித்தார். அதைவைத்து, நாம் எதிர்பார்க்கும் ஒரு போர்ட்டபிள் பிளேயரை உருவாக்கமுடியும் என்று நினைப்பதாகவும் சொன்னார்.

பணம்தானே. இதோ இப்போதே தந்தேன் என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். ஜான் மேற்கொண்ட அந்த புராஜெக்ட், 21-ம் நூற்றாண்டின் வாக்மேனை உருவாக்கியதோடு நிற்கவில்லை. சரித்திரத்தை மாற்றிப்போடும் பல விளைவுகளுக்கு வித்திட்டது. இசைத்துறையின் முகத்தை மாற்றியது. ஆப்பிளின் அடையாளத்தையே மாற்றியது. மேலும், நம்மில் பலரின் வாழ்க்கையையும் மாற்றியது!

17. இசைப் பெட்டி

இசைப் பிரியரும் வெறியருமான ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஒரு போர்ட்டபிள் மியூசிக் பிளேயர் தயாரிக்க வேண்டும் என ஆசைப்பட்டதில் ஆச்சரியம் இல்லை. ஆனால், பலருக்கு அது அதிர்ச்சியாகத்தான் இருந்தது.

கம்ப்யூட்டர் டெக்னாலஜி என கொடி கட்டிப் பறந்த நிறுவனங்கள், கன்ஸியூமர் எலெக்ட்ரானிக்ஸில் கோலோச்சியதில்லை; கோலோச்சுவதும் இல்லை. ஆப்பிள் ஐ-பாடுக்குத் (ipod) திறப்பு விழா நடத்திய ஒரு வாரத்துக்கு முன்புதான், கேமரா, பிளேயர் எல்லாம் தயாரிக்கும் யூனிட்டுக்கு, சிப் தயாரிக்கும் இன்டெல் மூடு விழா நடத்தியிருந்தது. சிஸ்கோ உள்ளிட்ட பலரும் இந்தப் பட்டியலில் அடக்கம்.

அதனால், ஆப்பிள் ஆட்டம் காலி என பலர் ஆருடம் சொல்லிக்கொண்டிருக்க, அலட்சியமாக அடுத்த அணுகுண்டை வீசினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். எங்கள் ஐ-பாட்தான், 21-ம் நூற்றாண்டின் வாக்மேன் என்றார். வழக்கம்போல், இதை ஜாப்ஸின் அலப்பறை என்று அலட்சியப்படுத்தினார்கள்.

ஆனால், ஐ-பாடு ஒரு சமூகப் புரட்சியை ஏற்படுத்தியது என்றால் அது மிகையில்லை! மயிலாப்பூர் மாமி முதல் மகாராணிவரை அனைவரையும் ஆப்பிள் வாடிக்கையாளர்கள் என்ற ஒரே கோட்டில் இணைத்தது.

உலகின் மூலை முடுக்கெல்லாம் ஆப்பிள் விழுந்தது. அதாவது, விற்றது. தேச எல்லைகளைக் கடந்து, உலகமே ஐ-பாடு தேசமாக மாறியது. அப்புறம், உங்க ஐ-பாட்ல என்ன பாட்டு வச்சிருக்கீங்க என்று ஒருவரை ஒருவர் குசலம் விசாரித்தார்கள். இதற்குக் காரணம், வியாபார, உத்தியோக, விளம்பர, உத்திகளோ அல்ல. அதன் சிறப்பம்சங்கள் மட்டுமே.

பத்து மணி நேரம் தாங்கும் பேட்டரி. சுமார் 1000 பாடல்கள். பாக்கெட் நாவல் அளவுக்கு இல்லாமல், சிகரெட் டப்பா அளவு. மூர்த்தி சிறிது, கீர்த்தி பெரிது. இப்படித்தான், 2001-ல் முதல் ஐ-பாட் வந்தது. ஆனால்,

இன்றோ கையளவு வாமன கணிப்பொறி அளவுக்கு அசுர வளர்ச்சி.

ஐ-பாட் அறிமுகமான காலகட்டத்தில் இருந்த மற்ற பிளேயர்களோடு, அதன் சிறப்பம்சங்களை ஒப்பிடுவது என்பது மலையை மடுவோடு ஒப்பிடுவதுபோல் ஆகும். மற்ற பிளேயர்கள் எல்லாம், சுமார் இரண்டு மணி நேரம் மட்டுமே பாடும். ஆனால், விலையோ 250 டாலர்கள். அந்த பிளேயர்களில் பாடல்களை ஏற்றுவதற்கு பிரம்மப் பிரயத்தனம் செய்ய வேண்டும். மற்ற பிளேயர்களில், பாடல்களை ஏற்றுவதற்கு முதலில் இசைத் தகடை வாங்க வேண்டும். பிறகு, கணிப்பொறியில் கேட்பதற்கு ஏற்றவாறு மாற்ற வேண்டும். பிறகு, அதை ப்ளேயரில் ஏற்ற வேண்டும். இதை எல்லாம் அப்போது செய்வதற்குள், இப்போதைய டிவி நிகழ்ச்சித் தொகுப்பாளர்களுக்குத் தமிழ் கற்றுக்கொடுத்துவிடலாம். பாடல்கள் ஏற்றிய பிறகு, வேண்டிய பாடலை வேண்டிய சமயம் கேட்பது என்பது, வைக்கோல் போருக்குள் ஊசியைத் தேடிக்

கண்டுபிடிப்பதுபோலத்தான். அதற்கும் மேலாக, அந்த ப்ளேயர்களை பார்க்கச் சகிக்கவில்லை; உபயோக முறையும் அவ்வளவாகச் சொல்வதற்கில்லை.

அந்தச் சமயத்தில்தான், இளமை புதுமை என்று ஐ-பாட் கோதாவில் குதித்தது. வேண்டிய பாடலை, மூன்று கிளிக்குகளில் கேட்கலாம். பார்த்தவுடன் காதல்கொள்ளும் அழகு. கைக்கு மிக அடக்கம். ஒற்றை விரலில் உபயோகிக்கலாம்.பாடல்களை ஏற்றுவது எல்லாம், சப்பை மேட்டர் மாமு என்று சொல்லும் அளவுக்கு எளிமையோ எளிமை.

அந்த எளிமைக்குக் காரணம், மேக்கில் இருந்த மென்பொருள். மேக்கில் அந்த மென்பொருள் இல்லையா? கவலைப்படாதே, சகோதரா ! ஐ-பாடை கணிப்பொறியோடு இணைத்தால் போதும். பாடல்களை ஏற்றுவதற்கான மென்பொருளை ஐ-பாடே கணிப்பொறியில் ஏற்றிவிடும். பிறகு, கணிப்பொறியில் இருக்கும் எல்லா பாடல்களையும் தானே தனக்குள் ஏற்றிக்கொள்ளும். அடுத்த முறை, ஐ-பாடை கம்ப்யூட்டரோடு இணைக்கும்போது, கம்ப்யூட்டரில் உள்ள புதிய பாடல்களை மட்டுமே ஏற்றிக்கொள்ளும். ஐ-பாடில், ரஜினி படப் பாடல்கள்; விஜய் படப் பாடல்கள்; டப்பாங்குத்து பாடல்கள் என்று வகைப்படுத்தி, பிரித்து வைத்துக்கொள்ளளலாம். அந்த மென்பொருளின் பெயர், ஐ-டியூன்ஸ்.

காசுக்கேத்த தோசை என்பதற்கு ஏற்ப, இவ்வளவு சிறப்புகளோடு வந்த ஐ-பாடின் விலையும், யானை விலைதான். 399 டாலர்கள். இந்த டிணீணிஞீ-க்கு மக்கள் என்ன விளக்கம் கொடுத்தார்கள் தெரியுமா?

idiots price our devices (முட்டாள்கள்தான் இதன் விலையை நிர்ணயித்தார்கள்). ஏனெனில், அமெரிக்காவில் 399 டாலர்கள் இருந்தால் ஒருமாதத்தை ஓட்டிவிடலாம். அப்படியிருக்கும்போது, ஒரு கையடக்கப் பெட்டிக்கு அவ்வளவு அதிக விலை வைத்தது என்பது, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கே இருந்த தைரியம்தான்.

அப்படிச் சொன்னவர்களை முட்டாள்களாக்கி, அறிமுகப்படுத்திய பத்து ஆண்டுகளில், 10 கோடிக்கும் மேல் விற்பனை ஆகியிருக்கிறது. பல கோடி டாலர்களைச் சம்பாதித்திருக்கிறது. அசுரத்தனமான பரிணாம வளர்ச்சியின் விளைவாக, முதன்முதலில் அறிமுகப்படுத்திய மாடலை தயாரிப்பதையே தற்போது நிறுத்திவிட்டார்கள். ஆனால், அந்த முதல் மாடலை, திட்டமிட்டு ஒரே ஆண்டுக்குள் தயாரித்தார்கள் என்பதுதான் உறையவைக்கும் உண்மை.

மியூசிக் ப்ளேயர் வேண்டும் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் விருப்பப்பட்ட நேரத்தில், டோனி பாடேல் என்பவர், ப்ளேயர் டிசைன் என்னிடம் இருக்கிறது. சேர்ந்து செய்வோமா என்று ஃபிலிப்ஸ், சோனி போன்றவர்களின் கதவுகளைத் தட்டி ஓய்ந்திருந்தார்.

அந்தச் சமயத்தில்தான், ஆப்பிளில் இருந்து அவருக்கு அழைப்பு வந்தது. அந்த அழைப்பு, தன்னிடம் உள்ள மியூசிக் ப்ளேயருக்கான டிசைனுக்குத்தான் என்று அப்போது அவருக்குத் தெரியாது. ஆனால், ப்ளேயருக்குத்தான் என்றுதெரிந்த பிறகு, ஆப்பிளில் வேலைக்குச் சேரமாட்டேன் என்றார். நீ சேர்ந்தால், ரெண்டு பேரும் சேர்ந்து பிளேயர் செய்வோம். இல்லையென்றால், முடியாது. எங்களுக்கு நஷ்டம் எதுவும் இல்லை என்று மிரட்டி, அவரை ஆப்பிள் ஆளாக மாற்றினார்கள். உடனே, மளமளவென்று அடுத்தகட்ட வேலைகளில் இறங்கினார்கள்.

போர்டல் ப்ளேயர் என்று ஒரு நிறுவனம், இதில் சில வேலைகள் செய்கிறது. போய் ஒரு நடை பார்ப்போம் என்று எட்டிப் பார்த்தார்கள். பார்த்தவுடன் பிடித்துவிட்டது. உடனே, தட்டை மாற்றி ஒப்பந்தம் போட்டார்கள். ஆப்பிளுக்கு ஒரு கெட்ட பழக்கம். நமக்கு கணக்கு வரவில்லையா? சரி, பரவாயில்லை என்று சிறந்த கணக்கு வாத்தியாரை கணக்கு பண்ணுவார்கள். தனக்கு மட்டும்தான் வில் வித்தையின் சூட்சமங்களை எல்லாம் கற்பிக்க வேண்டும் என்று துரோணரிடம் அர்ஜுனன் கேட்டதுபோல், எங்களுக்கு

மட்டும் டிசைன் செய்ய வேண்டும்; மற்றவர்களை வெட்டிவிட்டு, வேறு வேலை பாருங்கள் என்று வெட்டு ஒன்று, துண்டு இரண்டு என்று சொன்னார்கள்.

அப்படி, போர்டல் ப்ளேயர் டாட்டா காட்டிய நிறுவனங்களில், ஐபிஎம் மட்டுமில்லாமல், வேறு சில ஆசிய நிறுவனங்களும் அடக்கம். அடுத்த ஒரு வருடத்துக்கு, அமெரிக்க மற்றும் இந்தியாவில் இருந்த அவர்களுடைய ஊழியர்கள் வேலை பார்த்த ஒரே ப்ளேயர் ஐ-பாட் மட்டும்தான். ஆம், ஐ-பாட் உருவாக்கத்தில், இந்தியாவுக்கும் மிகப் பெரிய, முக்கியமான பங்கு உண்டு என்பதில், நாமெல்லாம் தாராளமாக பெருமைபட்டுக் கொள்ளலாம்.

போர்டல் ப்ளேயர்,டோனி பாடேல், ஜான் ரூப்ன்ஸ்டின் மற்று ஜொனாதன் ஐவ் என எல்லாம் கூடி இழுக்க ஐ-பாட் என்ற தேர் உருவானது. ஜொனாதன் ஐவ், பிரிட்டிஷ்காரர். ஐ-பாடை வடிவமைத்த காரணத்துக்காக உச்சி குளிர்ந்த இங்கிலாந்து மகாராணி, இவருக்கு சர் பட்டம் எல்லாம் கொடுத்து கௌரவித்தார்கள். என்னுடைய மனசாட்சி; என்னில் பாதி என்றெல்லாம், ஜொனாதன் ஐவை பார்த்து ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொல்லியிருக்கிறார்.

இவர்கள் எல்லோரையும், சாட்டையால் அடிக்காத குறையாக வேலை வாங்கிக்கொண்டிருந்தார், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். ஐ-பாட், உருவாக்கத்தில் இருந்த சமயம். நன்றாக வரும். ஆனால், வராது என்றுதான், அடிக்கடி நினைக்கவேண்டி இருந்தது. ஆப்பிள் நிறுவனத்தில், இதற்காக எப்போதும் 50 பேர் வேலை பார்த்துக் கொண்டிருந்தார்கள். ஆனால், என்ன செய்கிறோம்; எதற்காகச் செய்கிறோம் என்று பலருக்குத் தெரியாது. எல்லாம் பரம ரகசியம்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு, சமயம் வரும்வரை எதைப்பற்றியும் யாரும் மூச்சுவிடக் கூடாது. அப்போதுதானே, அவர் அறிமுகப்படுத்தும்போது ஓர் ஆச்சரியம் இருக்கும். க்ளைமாக்ஸ் தெரிந்துவிட்டால், படம் பார்க்கும் சுவாரஸ்யம் போய்விடும் அல்லவா! காக்கப்படாத ரகசியங்கள், கப்பலைக் கவிழ்க்கும் என்பது, இவரின் பஞ்ச் டயலாக்குகளில் ஒன்று.

ஐ-டியூன்ஸை அறிமுகப்படுத்தி ஒன்பது மாதங்கள் கழித்து, உலகை ஒசாமா உலுக்கி, சரியாக 42 நாள்கள் கழித்து, 2001, அக்டோபர் 23-ம் தேதி உலகையே மாற்றினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். உலகம் மாறியதோ இல்லையோ, இசை விற்பனை, வியாபாரம், இசையை மக்கள் கேட்கும் விதம் அன்றோடு, அடியோடு மாறிப்போயின. அந்த நாள், சரித்திரத்தில் ஒரு மைல் கல்.

இசைத் துறையில் கால் வைத்த தினம் என்றுதான் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சாதாரணமாக நினைத்திருந்திருப்பார். ஆனால், அது சரித்திரத்தை

புரட்டிப் போட்ட நாள், மாற்றி எழுதிய நாள். சரித்திரத்தின் தொடக்கம் என்று நிச்சயம் அவரே எதிர்பார்த்திருந்திருக்கமாட்டார். அன்றுதான், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தன்னுடைய பாக்கெட்டில் இருந்து ஐ-பாடை வெளியே எடுத்தார்.

ஐ-பாட்டை பார்த்து பில் கேட்ஸ் கேட்ட ஒரே கேள்வி, இது மேக்கில் மட்டும்தான் வேலை செய்யுமா? பில்கேட்ஸுடனான பல வருட யுத்தத்தில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வெற்றிபெற்ற தருணம் அது. ஆனால், ஐ-பாடின் விற்பனை, அறிமுகப்படுத்திய நேரத்தில் ஆமை வேகத்தில்தான் இருந்தது. ஆனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அசரவில்லை. மார்க்கெட்டில், அடுத்தடுத்து மாடல்களை இறக்கிக்கொண்டேயிருந்தார். அதில் மிக முக்கியமானது, மற்றும் பலருக்கும் என அவர் கொண்டுவந்த மாடல்.

மற்றும் பலர் என ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் குறிப்பிட்டது, விண்டோஸ் கம்ப்யூட்டர்காரர்களை!

அறிமுகப்படுத்திய காலத்தில், ஐ-பாடை பயன்படுத்த வேண்டும் என்றால் மேக் கம்ப்யூட்டர் அவசியமாக இருந்தது. ஐ-பாடுக்கு ஆசைப்பட்டு, மேக்கையும் வாங்குவார்கள். அதனால், வருமானம் வளரும் என்ற ஆசையில், ஐ-பாட் விளம்பரத்துக்கு 7.5 கோடி டாலர் செலவு செய்தார்.

என்னுடைய அழகான ஐ-பாட் வேண்டும் என்றால், என்னுடைய அழகான மேக்கையும் வாங்கு. இல்லையா? என்னால் ஒன்றும் செய்ய முடியாது என்று, ஆரம்பத்தில் வறட்டுப் பிடிவாதம் பிடித்தார். விண்டோஸில் ஐ-பாடா. அது என் பிணத்தின் மீதுதான் என்றார். விண்டோஸிலும் பயன்படுத்தும் வகையில் ஐ-பாடை தயாரிக்க வேண்டும் என, உடன் இருந்தவர்கள் விடாது நச்சரிக்க, சரி கிரகம் போய்த் தொலைகிறது; உங்கள் விருப்பத்துக்கு செய்துகொள்ளுங்கள் என்றார்.

விண்டோஸில் ஐ-பாட் வேலை செய்ய வேண்டும் என்றால், நம் ஐ-டியூன்ஸை விண்டோஸுக்கு ஏற்றவாறு நீங்கள் எழுத வேண்டும் என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். அப்போது உடன் இருந்தவர்கள், என்னது விண்டோஸுக்கு நாம் எழுதுவதா என்றனர். கடைசியில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொல்வதுதான் சரி. செய்வோம் என்று முடிவு செய்தனர்.

விண்டோஸில் இருக்கும் அப்ளிகேஷன்கள் எல்லாம் மேக்கில் வேண்டும் என்று, ஆசையும் அவதியும் பட்டுக்கொண்டிருந்ததுபோய், மேக்கில் இருக்கும் ஒரு அப்ளிகேஷன் விண்டோஸில் வேண்டும் என்ற

நிலையும் வந்தது. விண்டோஸிலும் ஐ-பாட் என்றவுடன், தமிழ் சினிமாக்களில் ஒரேபாட்டில் பணக்காரன் ஆகும் கதாநாயகனின் வளர்ச்சியைவிட மிக வேகமான விற்பனை. 2008 செப்டம்பர்வரை, 17.3 கோடி ஐ-பாட்களை விற்றிருக்கிறார்கள்.

மக்கள் பாட்டு கேட்கும் விதத்தை மாற்றிவிட்டோம். ஆனால், வாங்கும் விதம் இன்னும் மாறவில்லையே. பாவம், பாட்டை வாங்கத்தான் அவர்கள் எவ்வளவு கஷ்டப்படுகிறார்கள் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பரிதாபப்பட்டார். விளைவு, பரிணாம வளர்ச்சியின் அடுத்தகட்டமாக, ஐ-டியூன்ஸ் ஸ்டோர்ஸ் உருவானது. உலக வரலாற்றில் முதன்முறையாக, இணையம் வழியாக, ஒழுங்காக, சட்டப்பூர்வமாக இசைப் பாடல்களை விற்கும் முதல் கம்பெனியானது ஆப்பிள். 10 லட்சம் பாடல்கள் விற்க, ஆறு மாதங்கள் ஆகும் என ஆப்பிள் போட்ட கணக்கு தப்புக்கணக்காகி, ஆறே நாள்களில் அந்த இலக்கை எட்டினார்கள்.

மூன்று வருடங்களுக்குள், 100 கோடி பாடல்கள். இந்திய மக்கள் தொகையே 117 கோடிதான். இந்தியாவில் இருக்கும் ஒவ்வொருவரும், ஆப்பிள் ஐ-டியூன்ஸ் ஸ்டோர்ஸில் ஆறு முறை வாங்கியதற்குச் சமமான விற்பனையாக, 2009-ம் ஆண்டு தொடக்கத்தில் அந்த எண்ணிக்கை 600 கோடி ஆனது. இது மட்டுமல்லாமல், டிவி ஷோக்களையும் படங்களையும் விற்கிறார்கள். ஐ-டியூன்ஸ் ஸ்டோர்ஸை அறிமுகப்படுத்திய காலத்தில், இணையத்தில் பாடல்களை விற்பதுபோல் படங்களை விற்க முடியும் என்று தோன்றவில்லை என்று சொல்லியிருந்தர் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மாற்றி அமைத்த, முத்திரை பதித்த துறைகளில், ஆன்லைன் விற்பனையும் ஒன்று என்பதற்குச் சாட்சியாக, இன்றும் இசை விற்பனையில் ஐ-டியூன்ஸ் கொழித்துக் கொண்டுதான் இருக்கிறது.

ஆப்பிள் ஸ்டோர்ஸ் என்று இணையம் வழியாக முன்பே சாப்ட்வேர் விற்றுக்கொண்டிருந்தார்கள். அதோடு பாடல்களையும் சேர்த்து விற்பனை செய்ய, ஆன்லைன் கடையை எளிதாக மாற்றி அமைத்தார்கள்.

கடையைப் பெரிதுபடுத்தி என்ன செய்வது? விற்பதற்கு சரக்குவேண்டாமா? எங்கள் பாடல்களை, அதுவும் இணையம் மூலமா நீங்கள் தாராளமாக விற்பனை செய்யுங்கள் என்று, ஆப்பிளை நம்பி மியூசிக் நிறுவனங்கள் விற்பனை உரிமை தருவார்களா? இணையம் என்ற வார்த்தையைச் சொன்னாலே, கொலைவெறிகொண்டு கடித்துக்

குதற, மியூசிக் நிறுவனங்கள் தயாராக இருந்த காலம் அது. மிகவும் சிக்கலான பிரச்னை என்று வெற்று வார்த்தைகளால் விவரிக்க முடியாத சவால் அது.

அமெரிக்காவில், சினிமா பாடல்கள் என்று தனியாக எதுவும் இல்லை. மியூசிக் ஆர்ட்டிஸ்டுகள் பாடல் எழுதுவார்கள்; இசை அமைப்பார்கள். அதன் உரிமையை, ஏதாவது ஒரு நிறுவனம் வைத்திருக்கும். அந்த நிறுவனங்களின் நிலைமையைப் பொறுத்துத்தான், மியூசிக் இன்டஸ்ட்ரியின் வாழ்வும் வீழ்ச்சியும்.

இணையம் வழியாக, பாடல்களை இலவசமாகப் பகிர்ந்துகொள்ள வழி செய்தது மூலம், நாப்ஸ்டர், காஸ்ஸா என்ற இரண்டு சமாசாரங்கள், மியூசிக் இன்டஸ்ட்ரியின் வருமானத்துக்கு வேட்டு வைத்திருந்தன. இதனால், இணையம் நாசமாகப் போக என்று சபித்துக்கொண்டிருந்தனர்.

ஐ-பாடை ஒரு வருட காலத்துக்குள்ளேயே உருவாக்க முடிந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு, மியூசிக் கம்பெனிகளை வழிக்குக் கொண்டுவர, 18 மாதங்கள் பிடித்தது.

இந்தக் காலதாமதத்துக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொன்ன மிக முக்கியக் காரணம், அவர்களின் அறியாமை. 5,000 பேரில், மிகத் திறமையான ஒருவரை அடையாளம் கண்டுகொள்ள முடியும். ஆனால், இந்த மியூசிக் கம்பெனிகளுக்கு டெக்னாலஜி பற்றி ஒரு மண்ணும் தெரியவில்லை என்று பத்திரிகை பேட்டியில் வெளிப்படையாக மானத்தை வாங்கினார். அவர்களோடு, நடைபெற்ற பேச்சு வார்த்தையின்போதும் இதை முகத்துக்கு நேராகச் சொன்னார்.

மியூசிக் கம்பெனிகளுக்கு டெக்னாலஜி தெரியவில்லை. ஆனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு இசையின் அருமை பெருமை தெரிந்திருந்தது. இசையின் மிகப்பெரிய ரசிகர் என்பதால், அவரால் மியூசிக் கம்பெனிகளிடம் இசையின் மொழியைப் பேச முடிந்தது.

இணையத்தை யாராலும் இழுத்து மூட முடியாது. இணையத்தில், ஒரே ஒரு திருட்டு காப்பி இருந்தால் போதும். உலகம் முழுக்க நொடியில் பரவிவிடும். அதைத் தடுக்க ஒரே வழி, அதோடு போட்டி போடவேண்டியதுதான் என்று மியூசிக் கம்பெனிகளுக்கு ஆலோசனை வழங்கினார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், தன்னுடைய இளமைப் பருவத்திலேயே, அவருக்குப் பிடித்த பாடகர் பாப் டைலானின் அனைத்து பாடல்களையும் திருட்டுக் காப்பியாக வைத்திருந்தவர்.

அப்படிப்பட்டவர், திருட்டைத் தடுக்க முடியாது என்று சொல்லும்போதே, இந்த மியூசிக் கம்பெனிகள் கேட்டிருக்க வேண்டும்.

கேட்கவில்லை.ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் விடுவதாக இல்லை. மீண்டும் மீண்டும் மியூசிக் கம்பெனிகளின் கதவைத் தட்டினார். இணையம் கண்டுபிடிக்கப்பட்டதே, இசையை மக்களுக்கு எளிதில் கொண்டு போய்ச் சேர்க்கத்தான். இது புரியாமல் இருக்கிறீர்களே என்று புலம்பினார்.

அன்றைய காலகட்டத்தில், மியூசிக் கம்பெனிகள் இசையை இணையம் வழியாக வாடகைக்கு விட்டுக்கொண்டிருந்தனர். பத்து டாலர் செலவழித்து வாங்க முடியும்போது, எந்த முட்டாள் மாதம் பத்து டாலர் சந்தா கட்டி பாடல்களைக் கேட்பான். சந்தாவைப் புதுப்பிக்கவில்லை என்றால், இதுவரை இருந்த பாட்டுகள் எல்லாம் கோவிந்தா. இந்த மாடல், வேலைக்கு ஆவாது என்ற ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் அருள்வாக்கு பலிக்க ஆரம்பித்தபோதுதான், மியூசிக் கம்பெனிகளுக்கு புத்தி வேலை செய்ய ஆரம்பித்தது. இது சரி வராது என்றால், சரியான வழி சொல்லுங்கள் என்று வழிக்கு வந்தார்கள்.

ரத்தம், வேர்வை சிந்தி நீங்கள் பாடல்கள் தயாரிப்பதுபோலத்தான், நாங்களும் சாப்ட்வேர் தயாரிக்கிறோம். அப்படித் தயாரித்த ஒன்று திருடப்படும்போது ஏற்படும் வலி எப்படி இருக்கும் என்று எங்களுக்கும் தெரியும். உங்கள் பாடல்களைப் பாதுகாக்க முடிந்தவரை பாடுபடுவேன் என்று உறுதி அளித்தார்.

இப்படிப் பேசியதன் பலனாக, ஆப்பிளோடு வார்னர் கம்பெனி கைகோர்த்தது. பிறகு, சோனி, யூனிவர்சல், இ.எம்.ஐ., பி.எம்.ஜி. என, மியூசிக் இன்டஸ்ட்ரியின் ஐந்து பெரிய ஜாம்பவான்களையும் ஜாடிக்குள் போட்டு மூடினார், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

மற்றவர்கள் ஒப்புக்கொண்டதில் ஆச்சரியம் எதுவும் இல்லை. ஆனால், சோனி! மியூஸிக் ப்ளேயர்களை உருவாக்கி அவர்கள் விற்றுக்கொண்டிருந்தனர். சோனி மியூஸிக் என்று பாடல்களுக்கு உரிமைகளையும் வைத்திருந்தனர். இணையமும், அவர்களுக்கு அப்படி ஒன்றும் வளைக்க முடியாத சமாசாரம் அல்ல. ஆனால், அவர்கள் செய்யவில்லை; செய்யவும் முடியவில்லை.

பாடல்கள்தானே ஐ-பாடின் விற்பனைக்குக் காரணம். ஒவ்வொரு ஐ-பாட் விற்பனைக்கும், எங்களுக்குக் காசு கொடுக்க வேண்டும் என்ற அவர்களின் வேண்டுகோள் எல்லாம் வீணாகப்போனது. மியூசிக்

கம்பெனிகளின் பேரங்களில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸே நேரடியாகப் பங்குகொண்டார். கம்பெனியைச் சார்ந்த ஆர்ட்டிஸ்டுகள் சிலர், அவர்களின் பாடலை விற்க அனுமதி தரவில்லையா? நான் பேசிப் பார்க்கிறேன் என்றார். மகுடிக்கு மயங்காமல் போனவர்கள் ஒரு சிலர்தான். இணையத்தில் விற்கமாட்டேன் என்று சொன்னவர்கள் எல்லாம், இசையை இப்படித்தான் விற்க வேண்டும் என்பது இவ்வளவு நாள் யாருக்கும் தெரியவில்லையே என்று வாழ்த்திவிட்டுச் சென்றார்கள்.

இணையத்தில், பாடல்களைத் திருடுபவர்களில் 80 சதவிகிதம் பேர், நியாயமான வழி இல்லாத காரணத்தால்தான் திருடுகிறார்கள். வேண்டும் என்று யாரும் திருடுவதில்லை. திருடுவது பாவ கர்மா. கர்மாவுடன் விளையாடாதீர்கள். உங்களுக்கான சரியான மாற்று வழிதான் நல்ல கர்மாவான ஐ-டியூன்ஸ் ஸ்டோர்ஸ் என போடாகப் போட்டார். திருடுபவர்களைப் பற்றி அவர் சொன்ன கருத்துகள் எல்லாம், அமெரிக்கர்களை மனத்தில் வைத்துச் சொன்னவை. நம்மவர்களை வைத்து அல்ல!

மொத்தமாக ஒரு ஆல்பம் என்றால் பத்து டாலர். ஆல்பம் வேண்டாம், ஒரே ஒரு பாடல் மட்டும் வேண்டுமா? அதுவும் சரி. ஒரு பாடல், ஒரு டாலர் என்றார். வாங்குபவர்கள் விருப்பம்; விற்பவர்கள் விருப்பம் என விட்டுவிட்டார்.

பெரும்பாலான பாடல்கள், சிடி கவர்கள் எல்லாம் மேக்கில்தான் தயாராகின்றன. பெரிய மியூசிக் ஆர்ட்டிஸ்டுகள் எல்லாம், ஐ-பாடில்தான் பாட்டு கேட்கிறார்கள். இதோ, விற்பனையையும் ஆப்பிளின் ஐ-டியூன்ஸ் வழியாக விற்கிறோம்.

இசையின் உருவாக்கமும் சரி, விற்பனையும் சரி, கேட்டு உருகுவதும் சரி - எல்லாம், ஆப்பிள் பொருள்களில்தான் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பெருமையோடு சொன்னதில் உண்மை இருக்கத்தான் செய்கிறது. ஏ.ஆர். ரஹ்மானின் இசை உருவாக்கப்படுவது ஆப்பிளின் பொருள்களில்தான்!

ஐ-பாட் விளம்பரங்களுக்கு இசைக் கலைஞர்கள் வேண்டுமா? என்னால் பேசி நடிக்கவைக்க முடியும் என்று சொன்ன ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம், உங்கள் விளம்பரங்களில் தோன்ற விருப்பம் என இசைக் கலைஞர்கள் வரிசையில் நின்றார்கள். எங்கள் பாடல்களை விற்பதற்கு, ‘எங்கள் ஐ-பாடு’ என்று ஸ்பெஷல் ஐ-பாடு ஏதேனும் போட முடியுமா என்றார்கள்.

பாடல்களை விற்க அனுமதி கேட்டு அலைந்த காலம்போய், ஒப்பந்தம் செய்துகொள்ளத் தானாக ஒடிவந்தார்கள். பாப் டைலான், பீட்டில்ஸ் என்று யார் யாருடைய பாடல்களுக்கெல்லாம் அவர் ரசிகராக இருந்தாரோ, அவர்களின் பாட்டுகளை விற்பதற்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் உதவி செய்தார்.

வழக்கம்போல், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எப்படிச் சாதித்தார் என்று பில் கேட்ஸ் தலையைப் பிய்த்துக்கொண்டார். மியூசிக் கம்பெனிகள் இதற்கு எப்படி ஒப்புக்கொண்டன? ஏன் இவ்வளவு நாள், நான் உள்பட யாரும் இதை யோசிக்கவில்லை என்று யோசித்துக்கொண்டிருந்தார்.

தற்கால இசையை ரசிக்காத, மியூசிக் இன்டஸ்ட்ரிக்கு கொஞ்சமும் சம்பந்தம் இல்லாத கம்ப்யூட்டர்காரர்தான், சாகக் கிடந்த மியூசிக் இன்டஸ்ட்ரிக்கு ஆக்ஸிஜன் கொடுத்து பிழைக்கவைத்த கைராசி டாக்டர் என்று மியூசிக் கம்பெனிகள் போற்றிக்கொண்டிருந்தன. ஆனால், அந்தப் பெருமையையெல்லாம் ஏற்றுக்கொள்ள அவருக்கு நேரமில்லை. ஏனெனில், அவர் முற்றிலும் சம்பந்தம் இல்லாத இன்னொரு இன்டஸ்ட்ரியை புரட்டிப்போட கிளம்பியிருந்தார்!

18. ஐ-போன்

ஜனவரி 9. 2007. இன்று நாங்கள் மூன்று புரட்சிகரமான பொருள்களை அறிமுகம் செய்கிறோம். டச் கன்ட்ரோல் இருக்கும் பெரிய ஸ்கிரீன் ஐ-பாட், அப்புறம் போன், அப்புறம் இணையத்தை அணுக ஒரு கருவி என்று, சொன்னதையே திருப்பித் திருப்பிச் சொன்னார். ஏன் இப்படிச் சொல்கிறார் என்று அப்போது யாருக்கும் ஒன்றும் புரியவில்லை.

பொருள்களை அறிமுகப்படுத்துவதில் கில்லாடியான ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், இப்படி ஒரு விஷயத்தைத் திருப்பித் திருப்பிச் சொல்கிறார் என்றால், அதில் ஏதோ இருக்கிறது எனப் பார்வையாளர்கள் யோசிக்க ஆரம்பித்தனர்.

ஆனால், அவர்களுக்கு அந்தச் சிரமத்தைக் கொடுக்காமல், புரியவில்லையா? மூன்று தனித்தனிப் பொருள்கள் இல்லை. இங்கே இப்போது நீங்கள் பார்த்த மூன்றையும் சேர்த்துச் செய்த கலவை. அதற்கு ஐ-போன் எனப் பெயரிட்டிருக்கிறோம் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஆப்பிள் போனை அறிமுகப்படுத்தினார். கேட்ட அனைவருக்கும் அதிர்ச்சி கம் ஆச்சரியம்.

இதே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான், 20004-ல் ஒரு பேட்டியில், ஆப்பிளுக்கு போன் தயாரிக்கும் எண்ணம் என்ற கேள்விக்கு, நிச்சயமாக இல்லை; அது எங்களுக்குச் சரிப்பட்டு வரும் என்று தோன்றவில்லை என்று பதிலளித்தார்.

என்ன தயாரிக்கிறோம் என்று, தயாரிக்கும் வேலையில் இருப்பவர்களுக்கே ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொல்லமாட்டார். ஹார்ட்வேர் தனி ஏரியா, சாப்ட்வேர் தனி ஏரியா. யாரும் அவர்களுடைய ஏரியா தாண்டிப் போகக் கூடாது என்று கட்டி மேய்த்ததார். அதன் காரணமாகவே, சுமார் 200 பேர் வேலை பார்த்த ஐ-போன் புராஜெக்டில், மேடையில் ஐ-போன் அறிமுகப்படுத்தும்போது, அதை முழுதாகப் பார்த்தவர்கள் 30 பேருக்கு மேல் இல்லை!

அப்படி இருக்கும்போது, பத்திரிகை பேட்டியில், ‘ஆம்’ போன்

தயாரிக்கிறோம் என்று நிச்சயம் சொல்லியிருக்கமாட்டார். ஒருவேளை, இல்லை என்று பதில் வந்தால், அது ஆம் என அர்த்தம் செய்துகொள்ளலாம் என்ற எண்ணத்திலும், அந்தக் கேள்வி கேட்கப்பட்டிருக்கலாம்.

2002-ல் இருந்தே, போன் தயாரிக்க வேண்டும் என்ற எண்ணம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு இருந்தது என்று சொல்கிறார்கள். அதாவது, ஐ-பாடை அறிமுகப்படுத்திய கொஞ்ச காலத்திலேயே!

ஒரு பக்கம் சாதா போன்கள், பேஜர்கள், டிஜிட்டல் டைரிகள், பிளாக்பெர்ரிகள் என பாக்கெட்டுகளும் கைகளும் கொள்ளாதவகையில், மக்களை கேட்ஜெட்டுகள் படுத்திக்கொண்டிருந்தன. அதுபோதாது என்று, இப்பொழுது ஐ-பாடுகள். இப்படி தனித்தனியாக இருக்கும் இவை அனைத்தும் ஒரே கேட்ஜெட்டில் இருந்தால் வசதியாக இருக்கும். மக்களும் விரும்புவார்கள் என்ற யோசனை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு மெதுவாக எட்டிப்பார்த்தது. மக்களின் வாழ்வை உன்னதமாக்குவதுதானே அவரின் வாழ்க்கை லட்சியம்.

2003-ம் ஆண்டு, பாம் (Palm) என்ற கம்பெனி, போன், டிஜிட்டல் டைரி, பிளாக்பெர்ரி அனைத்தையும் இணைத்து, பாம் டிரையோ 600 என்று ஒன்றை அறிமுகப்படுத்தியது. அதற்கு, மக்களிடையே அமோக வரவேற்பு. அது போதாது என, 3-ஜி போன்கள், வை-பை (wifi) போன்கள் எல்லாம் வர ஆரம்பித்திருந்தன. ஒருவகையில், மிகவும் பிரபலமான முதல் ஸ்மார்ட் போன் என்றால் அது இதுதான். ஆனால், பின்னாளில் இந்த பாம் நிறுவனம், ஹெச்.பி.யால் வாங்கப்பட்டு, இனிமேல் ஸ்மார்ட் போன் தயாரிக்கப்போவதில்லை என்று ஹெச்.பி. நிறுவனம் சமீபத்தில் அறிவித்ததை காலத்தின் கோலம் என்றுதான் சொல்ல வேண்டும்.

இவ்வளவு செய்தவர்களுக்கு, இதனுடன் மியூசிக் ப்ளேயரை இணைக்க அதிக நாள்கள் பிடிக்காது. அப்படிச் செய்தால், ஐ-பாடு அடி வாங்கும். ஆப்பிள் அதோகதி என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மனத்தில் அபாய மணி அடித்தது. அதே நேரத்தில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் இந்தக் கவலைக்குக் காரணம் இல்லாமல் இல்லை. ஐ-பாடு, ஆப்பிளின் முக்கிய அடையாளமாக ஆகியிருந்தது. கம்பெனியின் பெரும்பான்மையான வருமானம், ஐ-பாட் விற்பனை மூலமே கிடைத்தது.

அந்த ஐ-பாடுக்கு ஆபத்து என்றால், அழிவிலிருந்து தப்ப வேண்டுமென்றால், ஆப்பிளுக்கு போன்கள் தேவை என்ற கட்டாயம். ஆனால், ஆப்பிளின் தரம் - ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் ஆசை என,

எதிர்பார்ப்புக்கு ஏற்றபடி போன் தயாரிப்பதில் ஏகப்பட்ட நடைமுறைப் பிரச்னைகள் இருந்தன.

பேசிக்கொண்டிருக்கும்போதே, சிக்னல் திடீரென்று போய்விடும். இந்த லட்சணத்தில், தடை எதுவும் இல்லாமல், இணையத்தில் ஒரு போன் மூலம் உலாவரும் அளவுக்கு டெக்னாலஜி முன்னேறியிருக்கவில்லை. கம்ப்யூட்டரை, கைக்கு அடக்கமாகக் கொண்டுவரவேண்டும் என்றால், கம்ப்யூட்டரில் இருக்கும் ஆபரேட்டிங் சிஸ்டத்தையும் அதற்கேற்ப 'சுருக்க' வேண்டும். அது, புதிதாக ஒரு ஆபரேட்டிங் சிஸ்டம் எழுதுவதற்குச் சமமானது. அப்படியே எழுதினாலும், அந்த சாப்ட்வேருக்கு ஏற்ற ஹார்ட்வேருக்கு எங்கே போவது?

அதனால், காலம் வரும் வரை காத்திருக்க வேண்டிய கட்டாயம். ஆனாலும், போன் தயாரிப்பில் நாங்களும் இருக்கிறோம் என்று ஒரு மாயையை உருவாக்க வேண்டும். அப்போது, RAZR என்று ஒரு போனை அறிமுகப்படுத்தி, சக்கைப்போடு போட்டுக்கொண்டிருந்தது, மோட்டோரோலா நிறுவனம். இதற்கு அடுத்து தயாரிக்கும் போனை, இதைவிட அட்டகாசமாகத் தயாரிப்பார்கள் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எதிர்பார்த்தார்.

ஒரு மியூசிக் ப்ளேயர் இருக்கும் போனை தயாரிக்கலாமா என்று மோட்டோரோலாவோடும், சிங்குலர் என்ற போன் சேவைகளை அளிக்கும் நிறுவனத்தோடும் கை கோர்த்தார். கை கோர்த்தபின், ஒரே கைகலப்புதான். எந்த கம்பெனியின் பேர் எங்கு இருக்கவேண்டும்? இப்படித்தான் வேலை செய்ய வேண்டும்; அப்படித்தான் வேலை செய்யும் என்று, தினமும் கட்டிப்புடி சண்டைதான். ஒரு வழியாக, கீOஓகீ என்ற மிக அசிங்கமான போனை, அட்டகாசமான போன் என்று வழக்கம்போல் அமர்க்களமாக அறிமுகப்படுத்தினார், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்! (முதன் முதலில் செல்போனை அறிமுகப்படுத்தியது மோட்டோரோலாதான். அந்த மோட்டோரோலாவை, ஆப்பிளோடு போட்டிபோட, கூகுள் சமீபத்தில் விழுங்கியது, மன்னிக்கவும் வாங்கியது).

அட்டகாசமான போன் என்று தெரிஞ்சே சொன்ன பொய்க்குப் பரிகாரம் தேடியாக வேண்டும். நிச்சயம், ஆப்பிளின் பெயரைக் காப்பாற்றக்கூடிய வகையில் ஒரு அழகான, உண்மையிலேயே அட்டகாசமான போனை கட்டாயம் தயாரித்தே ஆக வேண்டும் என்று, அப்போதுதான் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் முடிவு செய்திருக்க வேண்டும்.

அடுத்த நிமிடம், மோட்டோரோலாவை கூட்டணியில் இருந்து

கழற்றிவிட்டார். நேராக, சிங்குலர் கம்பெனியிடம் சென்றார். இதுவரை யாரும் பார்த்திருக்காத, யோசித்துக்கூட பார்த்திராத, சயின்ஸ் ஃபிக்ஷன் படங்களில், 20 வருடம் கழித்து வரும் போன்போல் ஒன்றை நான் இன்று தயாரித்துத் தருகிறேன். உங்களுக்குச் சம்மதமா? என்றார். தேவையென்றால், வயர்லெஸ் ஸ்பெக்ட்ரத்தையும் வாங்கிக்கொள்ள ரெடி என்றார்.

இப்படி, கங்கணம் கட்டிக்கொண்டு களத்தில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் குதிக்கக் காரணம், காலம் கனிந்திருந்தது. முன்பு இருந்த தடைக்கற்கள் காணாமல் போயிருந்தன. ஒரு டேப்லட் கம்ப்யூட்டருக்காக, டச் ஸ்கிரீனை தயார் செய்திருந்தனர். அதன் அளவைக் குறைத்து, போனுக்குத் தகுந்தபடி மாற்றித் தர நாங்கள் ரெடி என, ஆப்பிளின் ஹார்ட்வேர் மக்கள் உறுதி அளித்தனர். ஆபரேட்டிங் சிஸ்டத்தை, அப்படியே தாங்கும் அளவுக்கு சூப்பரான சிப்கள் வந்திருந்தன. அனைத்துக்கும் மேலாக, போன் பேசுவதோடு, டேட்டா சர்வீஸ்களை (இணையச் சேவைகள், 3ஜி) மக்கள் அதிகமாகப் பயன்படுத்தச் செய்வது எப்படி என்று அமெரிக்க டெலிகாம் கம்பெனிகள் சிண்டைப் பிய்த்துக்கொண்டிருந்தன. இன்று, இந்தியாவில் இருக்கும் அதே நிலை, அன்று அமெரிக்காவில்!

இப்படி ஒரு போன் வந்தால், வருமானத்துக்கு வானம்கூட எல்லையில்லை என்று உணர்ந்தது சிங்குலர் கம்பெனி. நாம் சரி சொல்லவில்லையென்றால், வேறு ஏதாவது ஒரு கம்பெனி சரின்னு சொல்லி, கைகோர்த்துவிட்டால், என்ன செய்வது. நாமே சரி என்று சொல்லித் தொலைப்போம் என்று முடிவெடுத்து ஓகே சொன்னது.

இப்படி, ஒருபக்கம் பேரம் நடந்துகொண்டிருந்தபோதே, கொண்டுவாருங்கள் ஐ-போனை என்று, ஆப்பிள் மக்களுக்கு ஆணையிட்டார், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். பர்ப்பிள்-2 புராஜெக்ட் ஆரம்பமானது. ஒரு காலத்தில் ஆரம்பித்து, அந்தரத்தில் விடப்பட்ட ஐ-பாட் போன் புராஜெக்டின் பெயர், பர்ப்பிள்-1.

போன் தயாரிப்பில், பழைய பிரச்னைகள் போகப் போக, புதுப்புது பிரச்னைகள் பிறந்தன. கம்ப்யூட்டரில் கரை கண்ட ஆப்பிள் மக்களுக்கு, வயர்லெஸ், போன் ஆன்டெனா, ரேடியோ சிக்னல் என்பதெல்லாம், கண்ணைக் காட்டி காட்டில் விட்டதுபோல் இருந்தது. ஐ-போன் தயாரிக்க, ஆப்பிள் பட்ட டெக்னாலஜி கஷ்டங்கள் எல்லாம் சொல்லி மாளாது. ஐ-போன் மாதிரியைத் தயாரிக்க மட்டும், 15 கோடி டாலர் வரை செலவாகியிருக்கும் என்பதில் இருந்து, எவ்வளவு கஷ்டங்கள்

இருந்திருக்கும் என்று கணக்கு போட்டுக் கொள்ளலாம்.

ஒரு போனில் வேலை செய்ய வேண்டிய அடிப்படை சமாசாரங்கள் எதுவும் வேலை செய்யவில்லை. போனை கட்டாயமாக அறிமுகப்படுத்தியே தீர வேண்டிய நாள் அதிக தூரத்தில் இல்லை. ஒரு பொருளை, சொன்ன தேதியில் அறிமுகப்படுத்த முடியாமல் போய்விடுமோ என்பது ஒரு பக்கம். ஒரு போனை தயாரித்துத் தருகிறோம் என்று இன்னொரு கம்பெனிக்குக் கொடுத்திருக்கும் வாக்கு. ஐயோ, மானம் போய்விடும். ஆப்பிளுக்கு இப்படி ஒரு சோதனையா?

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், கத்தல் கூப்பாடு எதுவும் இல்லாமல், மிக அமைதியாக முறைத்தார். அதற்கு, அவர் வழக்கம்போல் கடித்துக் குதறியிருக்கலாம் என்று ஆப்பிள் மக்கள் ஆசைப்பட்டனர்.

அப்புறம் என்ன? போன் புராஜெக்டில் இருந்தவர்கள், அடுத்த சில மாதங்களுக்கு சோறு தண்ணியை மறந்தனர். குடும்பத்தை மறந்தனர். நித்தமும் சிவராத்திரிதான். தீயாக வேலை பார்த்தனர். எதிர்பார்த்தபடி, எதிர்பார்த்த தேதிக்குள் ஐ-போன் ரெடியானது. மொபைல் போன் துறையின் தலையெழுத்து மாற்றி எழுதப்பட்டது.

ஆப்பிள், செல்போன் தயாரிப்பதற்கு முன்பே, பல கம்பெனிகள், பல செல்போன்களை, பல்வேறு ஆப்ஷன்களோடு விற்றுக்கொண்டுதான் இருந்தன. புதுப்புது செல்போன்கள், அவ்வப்போது சந்தையில் அறிமுகமாகிக்கொண்டிருந்தன.

அப்படியிருக்க, ஒரு கம்பெனி, ஒரே ஒரு செல்போன் மூலம், ஒரு துறையின் தலையெழுத்தை எப்படி மாற்றி அமைத்தது? அப்படியென்றால், அதற்கு முன் இருந்த செல்போன்கள் அவ்வளவு மோசமாக இருந்தனவா? இல்லை, ஆப்பிளின் செல்போன், அவ்வளவு மேம்பட்டதாக இருந்ததா? இரண்டுக்கும் பதில், இல்லை என்பதுதான்.

செல்போன் எவ்வளவு சிறிதாக இருக்கிறதோ, அந்த அளவு சிறப்பானது என்ற நிலைமையில், ஐ-போன் கொஞ்சம் பெரிதாகத்தான் இருந்தது. ஒரே ஒரு நெட்வொர்க்கில், அதுவும் நொட்டை நொடிசலான நெட்வொர்க்கில் மட்டும்தான் கிடைக்கும். அதிலும், செல்போனை ஆக்டிவேட் செய்வதில் பல பிரச்னைகள். ஆபீஸ் மெயில்களை பார்க்க முடியாது. மெசஞ்சர் கிடையாது. விலையோ, ஒரு செல்போனுக்கான விலையா, இல்லை செல்போன் கடைக்கான விலையா என்ற அளவுக்கு, அதிகமான விலை.

இப்படி, பல குற்றங்குறைகள் இருந்தும், மாற்றத்தைக்

கொண்டுவந்தவரே! செல்போன்களை சிறப்பாக்கியவரே! என்று, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை மக்கள் தலைக்கு மேல் வைத்துக் கொண்டாடக் காரணம் என்ன? விலைப் பிரச்னையை மக்கள் புறந்தள்ளி, கால் கடுக்க மணிக்கணக்கில் நின்று, அறிமுகமான முதல் நாளே வாங்கிக் குவித்த மாயம் என்ன?

ஆப்பிள் ஐ-போனை அறிமுகப்படுத்தி ஐந்து ஆண்டுகள் ஆன பிறகும், அதற்குப் போட்டியாக ஆன்ட்ராய்டும் ஆசிய தயாரிப்பாளர்களும் கைகோர்த்துள்ளபோதும், ஐ-போன் 5 எப்போது வரும் என எதிர்பார்ப்போடு காத்திருக்கக் காரணம் என்ன? ஆப்பிளின் அம்சமான அழகா? ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் மந்திர மார்க்கெட்டிங்கா?

அந்தக் காலத்திலும் சரி, இந்தக் காலத்திலும் சரி, அமெரிக்காவில் ப்ரீபெய்டு அவ்வளவாகப் புழக்கத்தில் இல்லை. போஸ்ட்பெய்டுதான். ஏர்டெல், ஏர்செல்போல், முதலில் நீங்கள் ஒரு நெட்வொர்க்கை தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். அப்புறம், மாதாந்திர பிளான். அப்புறம், அவர்கள் தரும் போனில் இருந்துதான் ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். போனில் என்னென்ன ஆப்ஷன்கள் இருக்கும் என்பதையும் நெட்வொர்க்தான் முடிவு செய்யும்.

போனுக்கு தனியாகப் பணம் கொடுக்க வேண்டிய அவசியம் இல்லை. இத்தனை வருடம் கான்ட்ராக்ட் என்று அடிமை சாசனம் எழுதிக்கொடுத்தால், போன் விலையை, மாதாந்திரத் தவணையில் கழித்துக்கொள்வார்கள். நம்பர் மொபிலிடி இருந்தாலும், நெட்வொர்க்கை அவ்வளவு எளிதில் யாரும் மாற்றமாட்டார்கள். விசுவாசம் எல்லாம் காரணமில்லை; கான்ட்ராக்ட், கட்டணம் என்ற கன்றாவிகள்தான் காரணம்.

கஸ்டமர்களைக் கவர, நெட்வொர்க்குகளுக்குத் தெரிந்ததெல்லாம், வருடம் முழுவதும், ஒரு நம்பருக்கு எவ்வளவு வேண்டுமானாலும் பேசிக்கொள்ளுங்கள் என்று சொல்லும் அளவுதான். ஒரு போனை பொறுத்து, ஒரு நெட்வொர்க்கை கஸ்டமர் தேர்ந்தெடுப்பார் என்று யாரும் அப்போது யோசிக்கவும் இல்லை; நம்பவும் இல்லை. செல்போன் தயாரிப்பாளர்களேகூட, நெட்வொர்க்கின் தயவில்தான் இருந்தனர்.

அந்தநிலையில், சிங்குலர் என்ற கம்பெனிக்கு சென்ற ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், நான் செல்போன் தயாரிக்கப்போகிறேன். அதை, அடுத்த ஐந்து வருடத்துக்கு, உங்களுக்கு மட்டும் விற்கிறேன். சம்மதமா என்றார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், சிறப்பான செல்போனை உருவாக்குவார் என்பதில் சந்தேகமில்லை. ஆனால், செய்யும் சத்தியத்துக்கு அவர் கட்டுப்படுவாரா

என்பது நிச்சயமில்லாத ஒன்று என்பது உலகறிந்த உண்மை.

நெட்வொர்க்தான் போனை விற்கும் என்ற நிலையைத் தாண்டி, நானும் விற்பேன். போனால் போகட்டும், நீங்களும் என் போனை விற்றுக்கொள்ளலாம். ஆனால், அதில் எனக்கு பத்து சதவிகிதம் வேண்டும். என் போனை பயன்படுத்துபவர்கள், மாதா மாதம் பில் கட்டுவார்களே, அதிலும் எனக்குப் பங்கு வேண்டும். சுமாராக, ஒவ்வொரு கஸ்டமரிடமிருந்தும் மாதம் பத்து டாலர். அதுபோதும்.

அப்புறம், என் போனில் சில பல 'சிறப்பம்சங்கள்' இருக்கும். அதற்குத் தகுந்தபடி, உங்கள் வாய்ஸ் மெயில் சிஸ்டத்தை மாற்றிக்கொள்ள வேண்டும். உங்களிடம் போன் கனெக்ஷன் வாங்க, ஆன்லைனில் ஒரு ஃபாரத்தை பூர்த்திசெய்வதற்குள், நீண்ட நேரம் ஆகிறது. இதையெல்லாம் மாற்றிவிடுங்கள். என்ன, உங்களுக்கு சில லட்சம் டாலர்கள் செலவாகும். பரவாயில்லை, செய்துவிடுங்கள்.

இன்னொரு மிக முக்கியமான விஷயம். போன் எப்படி இருக்கும், எப்படி வேலை செய்யும், எப்படி மார்க்கெட் செய்வோம் - இதையெல்லாம், நாங்கள்தான் முடிவு செய்வோம். எதிலும் நீங்கள் தலையிடக் கூடாது. ஓகேவா?

ஓகே என்றால், நான் தயாரிக்கப்போகும் போனை உங்களுக்குத் தருகிறேன். நீங்கள் இல்லாவிட்டால், ஏதாவது ஒரு நெட்வொர்க். ஆனால், ஆப்பிள் ஒன்றுதான் என்றார், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

நீங்கள் நினைப்பது சரிதான். இவ்வளவு அதிகாரமும், போன் என்ற ஒன்றை உருப்படியாகத் தயாரிக்கும் முன்னரே, அதுவும், தயாரிப்பு முன் அனுபவம் எதுவும் இல்லாமல், தயாரிக்க முடியும் என்ற தலைக்கன தன்னம்பிக்கையில். இது ரொம்ப ஓவர்தான்.

இவ்வளவு பஞ்சாயத்தையும் பேசி முடிக்க, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு ஒன்றரை வருடம் பிடித்தது. ஒவ்வொரு முறை பேரம்பேசச் செல்லும்போதும், ஆப்பிள் ஆள்கள், இன்பீனியன் என்ற கம்பெனியின் ஆள்கள் என்று சொல்லிவிட்டுத்தான் செல்வார்கள். ரகசியம் காக்க வேண்டுமே.

இதற்கிடையே, சிங்குலரை ஏடி அண்ட் டி (AT&T) கம்பெனி வாங்கியிருந்தது. ஒரு கம்பெனியை விற்பதற்கு எடுக்கும் நேரத்தைவிட, இந்த போன் பேச்சுவார்த்தை அதிக நேரம் பிடித்தது என்றால், பேச்சு வார்த்தை எவ்வளவு வாட்டியிருக்கும் என்பதைப் புரிந்துகொள்ளலாம்.

கம்ப்யூட்டரை கைக்குள் கொண்டுவந்ததைவிட, நெட்வொர்க்கை கைக்குள் போட்டுக்கொண்டதுதான், ஒருவகையில் உண்மையான

சாதனை. ஆப்பிள், ஐ-போன் தயாரிக்க அதிகம் பாடுபட்டதா அல்லது நெட்வொர்க் பேச்சுவார்த்தைக்கு அதிகம் பாடுபட்டதா என்று பட்டிமன்றம் நடத்தினால், தீர்ப்பு சொல்வது என்பது இவை எல்லாவற்றையும்விட கஷ்டமாக இருக்கும்.

பேச்சுவார்த்தைகளில் கலந்துகொண்ட பல நிறுவனங்களில் வெரிசான் என்ற நிறுவனமும் ஒன்று. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் கன்டிஷன்களை எல்லாம் கேட்ட பிறகு, சாரி, கதவு திறந்தே இருக்கு. அப்படியே திரும்பிப் போய்விடுங்கள் என்று சொல்லிவிட்டது.

அந்த நிலையில், இப்படி ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொன்ன அனைத்துக்கும் சிங்குலர் ஒப்புக்கொண்டதற்குக் காரணம், நாம் ஒப்புக்கொள்ளாவிட்டால் என்ன ஆகும் என்ற பயம் ஒருபுறம்; மறுபுறம், ஆப்பிளின் செல்போன் நிறைய கஸ்டமர்களைக் கொண்டுவந்துசேர்க்கும். பேசுவதையும் தாண்டி, மற்ற சேவைகளிலும் பணம் பார்க்கலாம் என்று நினைத்தது.

இதுபோன்ற 'மன' மாற்றங்கள், செல்போன் கம்பெனிகளுக்குத் தேவையாக இருந்தன. ஆனால், இவர்களுக்கு இதை எடுத்துச் சொல்லவும், வழிக்குக் கொண்டுவரவும், செல்போன் பக்கம் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தன் பார்வையைத் திருப்பவேண்டி இருந்தது.

ஆமாம் என்று தலையாட்டி, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸோடு கைகோர்த்த ஏடி அண்ட் டி கம்பெனிக்கு ஆனந்தக் கொண்டாட்டம். விற்பனைக்கு வந்த ஆறே மாதத்தில், 30 லட்சம் ஐ-போன்கள் விற்பனை. நியூயார்க், சான் பிரான்ஸிஸ்கோ போன்ற நகரங்களில், நெட்வொர்க்கின் டிராபிக் மூன்று மடங்கு அதிகரித்தது. ஆறே மாதத்தில், ஏடி அண்ட் டி-க்கு, ஐ-போன் மூலமாக மட்டும் சுமார் 12 லட்சம் புதிய வாடிக்கையாளர்கள்!

இந்த வானளாவிய விற்பனை வெற்றியிலும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பங்கு இல்லாமல் இல்லை. அறிமுகப்படுத்தி விற்பனைக்கு வரும் முன்னரே, யார் வேண்டுமானாலும், ஐ-போனுக்கு அப்ளிகேஷன் எழுதும் ஆப்ஷன் இருக்கும் என அறிவித்தார். அப்படி, அப்ளிகேஷன் எழுதியே கோடிக்கணக்கில் வருமானம் பார்த்தவர்களும் உண்டு.

ஒரு பொருள் சரியாக விற்பனை ஆகவில்லையென்றால், விழாக்கால சலுகை என்று விலையைக் குறைத்து விற்பார்கள். இல்லையென்றால், பிரபலப்படுத்த ஆரம்ப கால சலுகை தருவார்கள். ஆனால், விற்பனைக்கு வந்த முப்பது மணி நேரத்தில் 2,70,000 ஐ-போன்கள் விற்றிருந்தும், 600 டாலருக்கு விற்றுக் கொண்டிருந்த ஐ-போன்

விலையை, 68 நாள்களில் 400 டாலருக்குக் குறைத்தார், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

விலைக் குறைப்பின் விளைவாக, கொண்டாட்டத்துக்குப் பதில், கொந்தளிப்பு. ஆத்திரக்காரனுக்கு புத்தி மட்டு; ஆறப் பொறுத்தவனுக்கு அதிர்ஷ்டமா? என்று.

ஐ-போன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஒரு கடிதம் எழுதினார். அவரின் கடிதங்களும் பிரபலமானவைதான்! உங்களின் வருத்தம் புரிகிறது. நியாயமானது. ஆனாலும், இது பண்டிகைக் காலம். கூடுதல் விற்பனைக்காக, விலையை நான் குறைத்தே ஆகவேண்டிய நிலை. அதனால், வேறு வழியில்லை.

என் 30 வருட கால டெக்னாலஜி வாழ்க்கையிலிருந்து சொல்கிறேன். இதுபோன்ற மேடு பள்ளங்கள், டெக்னாலஜி சாலையில் மிகவும் சகஜம். எப்போதும், ஒன்றைவிட ஒன்று பெட்டராக வந்துகொண்டுதான் இருக்கும். அப்படி காத்துக்கொண்டிருந்தால், யாரும் எதையும் வாங்க முடியாது. அதே சமயம், உங்கள் நம்பிக்கையும் எங்களுக்கு மிகவும் முக்கியம். அதனால், 600 டாலருக்கு வாங்கியவர்கள், ஆப்பிள் ஸ்டோர்களில் 100 டாலருக்கு ஏதாவது வாங்கிக்கொள்ளலாம் என்று அறிவித்தார்.

பின்னாளில், ஐ-போன்-4 வந்து, ஆன்டெனா பிரச்னை செய்தபோதும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸே நேராகக் களத்தில் குதித்தார். அவரால் உருவான பிரச்னைதான் அது. டிசைன் இப்படி இருந்தால் பிரச்னை வரும் என எஞ்ஜினீயர்கள் சொன்னபோது, நான் சொல்கிறேன் வராது; டிசைன் அழகுதான் முக்கியம் என்றார். பிரச்னை வந்தபோதும், இதெல்லாம் சும்மா எதிராிளிகளின் சதி என்று புலம்பினார். பிரச்னை பெரிது மட்டுமல்ல; உண்மையும்கூட என்று உணர்ந்தவுடன், ஆலோசனைக் கூட்டத்தைக் கூட்டினார். இதன்மூலம் நிறைய கற்றுக்கொள்வாய் என்று சொல்லி, அந்தக் கூட்டத்துக்குத் தன் மகனையும் அழைத்துச் சென்றார்.

பத்திரிகைகளுக்கு பத்திரிகை வைத்தார். போன்கள் எல்லாம் பர்ஃபெக்டானவை அல்ல. நாங்களும் பர்ஃபெக்ட் இல்லை. இது எல்லோருக்கும் தெரியும். ஆனால், எங்கள் வாடிக்கையாளர்களை எப்போதும் மகிழ்ச்சியாக வைத்திருக்க வேண்டும் என்பதுதான் எங்கள் விருப்பம்.

அதனால், விருப்பமில்லை என்றால், திருப்பித் தந்துவிடுங்கள். இல்லையா? ஒரு ரப்பர் கவர் தருகிறேன். போட்டால் சரியாகிவிடும். அதை இலவசமாகவே தருகிறேன். முன்பே அந்த ரப்பர் பம்பரை

வாங்கியிருந்தால், பணம் திருப்பித் தரப்படும் என்றார்.

சிறப்பான பொருள்கள் மூலம் குஷிப்படுத்துவது மட்டுமில்லாமல், இப்படி எல்லாம் கஸ்டமர்களை கஷ்டப்படுத்தாமல் பார்த்துக் கொள்வதில்தான், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் வெற்றியின்ரகசியம் இருக்கிறது. மேலும், மக்கள் அவரை கடவுள் என்று தூக்கிவைத்துக்கொண்டாடவும் வைக்கிறது.

வேறு ஏதாவது கம்பெனியாக இருந்தால், இதனால் உங்களுக்கு ஏற்பட்ட அசௌகரியங்களுக்கு வருந்துகிறோம். மன்னிக்கவேண்டுகிறேன். மார்க்கெட்டில் இருந்து பொருள்களை மொத்தமாகத் திரும்பப்பெறுகிறோம் என அறிக்கை வந்திருக்கும். மக்களும் பொங்கி, மொத்தமாக நஷ்ட ஈடு வழக்கு போட்டிருப்பார்கள்.

ஆனால், ஐ-போன் ஆன்டெனாவில் பிரச்னை எதுவும் இல்லை. முன்புபோல் இல்லாமல், பேசும்போது பாதியில் கட் ஆகி விடுகிறது. இது, எங்கள் போனில் மட்டும் இல்லை; எல்லா போனிலும் இருக்கிறது என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் டெமோ காட்டினார். எல்லாவற்றுக்கும் மேலாக, உங்கள் யாருக்கும் போனை சரியாகப் பிடிக்கத் தெரியவில்லை. அதான் இவ்வளவு பிரச்னை. சரி போகிறது விடுங்கள் என்றார்.

பிளாக்பெர்ரி மற்றும் நோக்கியாவின் விற்பனையில் சரிவை ஆரம்பித்துவைத்த ஐ-போனின் ஆட்சி, லேசாக ஆட்டம் காண, கூகுளின் ஆன்ட்ராய்டும் சாம்சங்கும் வரும்வரை காத்திருக்கவேண்டி இருந்தது. ஐ-போன் தயாரிக்கும்போது பதிவுசெய்த 200 பேடன்டுகளை காரணம் காட்டி, மற்ற செல்போன் தயாரிப்பாளர்களுக்கு ஆப்பிள் இன்னும் தலைவலி கொடுத்துக்கொண்டுதான் இருக்கிறது.

ஆப்பிள்-2, மேக்கின்டாஷ், ஐ-பாடு, ஐ-போன் என உலகை உலுக்கிய நான்கு பொருள்களை அறிமுகப்படுத்தியும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அடங்குவதாக இல்லை. மீண்டும் ஒரு கணினிப் புரட்சிக்கு ஆயத்தமாகிக்கொண்டிருந்தார்!

19. ஐ - பேட்

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இப்போது எந்தப் பொருள்மீது தன் பார்வையைத் திருப்பியிருக்கிறார்? அது இப்போது எந்த நிலையில் இருக்கிறது? எப்பொழுது அறிமுகப்படுத்துவார்? இப்படி இருக்குமா? அப்படி இருக்குமா? என்ற விவாதங்களுக்கும், யூகங்களுக்கும், கிசுகிசுக்களுக்கும், என்றும் குறை இருந்ததில்லை.

நடிக, நடிகையரின் அந்தரங்கங்களை வெளியிடுவதற்கு ஏகப்பட்ட வெப்சைட்கள் இருப்பதுபோல், ஆப்பிளைப் பற்றி மட்டும் செய்திகள் வெளியிடுவதற்கும் தனி வெப்சைட்கள் உண்டு! ஆப்பிள் பொருள்களைத் துரத்தும் பாப்பராசி போட்டோகிராபர்களும் உண்டு.

ஐ-பேடை பொறுத்தவரை, எதிர்ப்பார்ப்புகள் அனைத்தும், எல்லா எல்லைகளையும் தாண்டி ஓடிக்கொண்டிருந்தன. ஆப்பிள் டேப்லட் பிசி தயாரித்தால், அதன் பெயர் ஐ-டேப்லட் அல்லது ஐ-ஸ்லேட் என்று, மக்களாகவே கல்யாணத்துக்கு முன்னதாகவே குழந்தைக்கு ஆசை ஆசையாகப் பெயர் வைத்திருந்தனர்.

ஆப்பிள் டேப்லட்டின் போட்டோ அல்லது அதை நேரில் கொண்டு வருபவர்களுக்கு ஒரு லட்சம் டாலர் பரிசு என ஒரு வெப்சைட் அறிவித்திருந்தது என்றால், ஆப்பிள் டேப்லட்டின் மீது மக்கள் எவ்வளவு ஆவல்கொண்டு அலைந்தனர் என்று அறிந்துகொள்ளலாம். இப்படியெல்லாம், மக்களைக் குற்றம் செய்யத் தூண்டுவது சட்டப்படி தவறு என்று ஆப்பிள் வழக்கறிஞர்கள் அனுப்பிய கடிதம் மட்டும்தான் அந்த வெப்சைட்டுக்கு கிடைத்தது என்பதில் எந்த ஆச்சரியமும் இல்லை.

ஏன் இந்தக் கொலைவெறி?

மற்ற துறைகளை மாற்றியமைத்ததுபோல், தொலைக்காட்சித் துறையில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸால் சொல்லிக்கொள்ளும்படி எதுவும் செய்ய இயலவில்லை. டிவி, மக்களை முட்டாளாக்குகிறது என்ற ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் நல்லெண்ண நம்பிக்கை, டிவியில் அவர் முழுத்திறமையையும் காட்டாமல் இருந்ததற்குக் காரணமாக இருந்திருக்கலாம்.

கம்ப்யூட்டர், மியூசிக் ப்ளேயர், போன் அனைத்திலும் முத்திரை பதித்தாயிற்று. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மிச்சம் வைத்திருந்தது, டேப்லட் அல்லது நெட்புக் எனப்படும் வகையறா மட்டும்தான். மற்ற கம்ப்யூட்டர் தயாரிப்பாளர்கள் எல்லாம், நெட்புக் தயாரிப்பில் அல்லது விற்பனையில் இறங்கியிருந்தனர். அவர்களுக்குப் பிறகு, இத் துறையில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இறங்கி, எப்படி ஜெயிப்பார் என்ற கவலை, ஆப்பிள் ஆர்வலர்களுக்குச் சற்று அதிகமாகவே இருந்தது.

டேப்லட் வந்துவிட்டால், மேக்கின் விற்பனை விழுந்துவிடுமோ என்ற பயம் காரணமாக இருக்கும் என்றும் சொல்லமுடியாது. எங்கள் பொருள்களுக்கு, எங்கள் பொருள்களே போட்டியாக இருப்பதைப் பற்றி நாங்கள் கவலைப்படுவது இல்லை. போட்டியாளர்களின் பொருள்களுக்குப் பதில், எங்களின் ஏதாவது ஒரு

பொருள் விற்றால் போதும் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சொல்லியிருக்கிறார். அப்படித்தான், ஐ-போனில் இருந்து போனை மட்டும் எடுத்துவிட்டு, ஐ-டச் என்ற ஐ-பாட் வகையறாவை வெளியிட்டார்.

கைக்குள் அடங்கியும் அடங்காமலும் இருக்கும் அந்த ஐ-டச்சை, சற்றே பெரிதாக்கி, கைக்குள் அடக்காதபடி மாற்றிவிட்டால் டேப்லட் ரெடி . ஆனால், ஐ-டச் வந்து பல வருடங்கள் ஆகியும், டேப்லட் வரும் வழி தெரியவில்லை.

மேலும், கீபோர்டு இல்லாமல் டச் மூலமாக, கையடக்க கம்ப்யூட்டர் ஒன்றை உருவாக்க முடியும் என்று ஆப்பிள் எஞ்ஜினீயர்கள் காட்டியதில் இருந்துதான், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு ஐ-போன் ஐடியா உதித்தது என்றும் செய்திகள் சுற்றிக்கொண்டு இருந்தன. பின்னாளில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸே இதை வெளிப்படையாக ஒப்புக்கொண்டார்.

மிக முக்கியமாக, 2003 வாக்கில், டேப்லட் தயாரிக்கும் எண்ணமெல்லாம் எங்களுக்கு இல்லை. மக்கள் கீபோர்டை விரும்புகிறார்கள். டேப்லட் மார்க்கெட்டில் இறங்கலாமா என்று ஆராய்ந்து பார்த்தோம். அதன்படி பார்த்தால், டேப்லட்டில் தோல்வி நிச்சயம் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பேட்டி கொடுத்த நாளில் இருந்து, இல்லை என்றால் இருக்கு என்று அர்த்தம் என்று, அன்று முதல் பலர் ஆப்பிள் டேப்லட் நோய்த்தாக்கத்தால் பீடிக்கப்பட்டனர்.

உங்கள் பணம், எங்கள் பணமாக வேண்டும் என நீங்கள் எல்லாரும் இவ்வளவு விருப்பப்படும்போது, அதை நிறைவேற்றுவதைவிட எனக்கு வேறு என்ன வேலை? அது என் கடமை என்று ஒரு வழியாக, ஐ-பேடை

2010, ஜனவரி 27-ம் தேதி ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அறிமுகப்படுத்தினார்.

ஆவலாகக் காத்திருந்தவர்கள், அட ராமா என்றார்கள். என்ன பெயர் இது என்றார்கள். ஒரு நேரத்தில், ஒரு வேலையைத்தான் செய்ய முடிகிறது. கேமரா இல்லை. பிளாஷ் இல்லை. அது இல்லை, இது இல்லை என்றார்கள். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை அசிங்க அசிங்கமாகத் திட்டி மெயில் அனுப்பினார்கள். அதையெல்லாம் பார்த்து, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஒரு நிமிடம் கதிகலங்கித்தான் போனார்.

ஆனால், அது விற்பனைக்கு வந்தவுடன், அதுவரை கல்லெறிந்தவர்கள் கொண்டாட ஆரம்பித்தார்கள். குறைகளைப் பற்றி கவலையின்றி, இதற்குத்தான் ஆசைப்பட்டோம் என, 80 நாள்களில் 30 லட்சம் ஐ-பேட்களை மக்கள் வாங்கிக் குவித்தார்கள்.

விலை?ஆப்பிள், மற்ற பொருள்களுக்கு வைக்கும் விலையைவிட இது குறைவுதான் என்றாலும், சந்தையில் இருந்த மற்ற டேப்லட்களைவிட விலை மிக அதிகம். ஐ-பேடை அறிமுகப்படுத்துவதற்குச் சில நாள்களுக்கு முன், சில பத்திரிகைகளில், ஆப்பிள் டேப்லட்டின் விலை 1000 டாலர் வரை இருக்கலாம் என்று செய்தி வெளியிட்டிருந்தனர். ஐ-பேடை அறிமுகப்படுத்தும்போது, இதைக் குறிப்பிட்டுப் பேசிய ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஐ-பேடின் விலை 500 டாலர்கள்தான் என்றார்.

அதிக விலை இருக்கும் என்ற எதிர்பார்ப்பைக் கிளப்பிவிட்டு, கம்மியான விலையில் அறிமுகப்படுத்தி, மக்களின் மனத்தோடு விளையாட, வேண்டுமென்றே ஆப்பிள் வெளியிட்ட பொய்யான செய்தி என்று சொல்லப்படுவதில் அதிகம் பொய் இல்லை.

ஐ-பாடுகளின் தேசம் இப்போது ஐ-பேட்களின் தேசமாக மாறியது. உங்கள் ஐ-பேடில் என்ன இருக்கிறது என்ற கேள்வி மீண்டும் வலம் வர ஆரம்பித்தது. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் ஐ-பேடில் இருந்த புத்தகங்களில் ஒன்று, ஒரு யோகியின் சுயசரிதை. அது, அவர் இளமையில் இந்தியாவுக்கு வந்தபோது படித்தது. அதற்குப் பிறகு, ஒவ்வொரு வருடமும் அதைத் தவறாமல் படித்தார்!

ஐ-பேடில், ஆப்பிள் சொந்தமாகத் தயாரித்த சிப்பை பயன்படுத்தினார்கள் என்பதெல்லாம் பெரிய விஷயம் இல்லை. பள்ளிக்கூடம் போகாத, அதுவரை கம்ப்யூட்டரை பார்க்காத ஆறு வயது சிறுவர்கள்கூட, எதுவும் சொல்லாமல் ஐ-பேடை சிறப்பாகப் பயன்படுத்தினார்கள் என்பதுதான், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் சாதனை.

ஐ-பாட் மூலம் மியூசிக்கை மாற்றியதுபோல், ஐ-பேட் மூலம்

பத்திரிகைகளை மாற்ற வேண்டும் என ஆசைப்பட்டார். இசையை விற்றதுபோல், பத்திரிகைகளை விற்கலாம் வாருங்கள் என்றார். என் பத்திரிகைகளை யார் யார் வாங்குகிறார்கள் என்ற விவரம் எங்களுக்கு வேண்டும், கிடைக்குமா என்றார்கள். நான் கொடுக்க மாட்டேன். கஸ்டமர்களிடம் நீங்களே நேரடியாகக் கேளுங்கள். கொடுத்தால் வாங்கிக்கொள்ளுங்கள் என்றார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ். விவரம் தரமுடியாது என்றால், வேண்டாம் இந்த விளையாட்டு என்று சொல்லி, பெரும்பாலான பத்திரிகைகள் பாதியிலேயே ஓடிவிட்டன.

யாருக்குத் தெரியும். காலன் அவருக்கு இன்னும் கொஞ்சம் காலத்தை கொடுத்திருந்தால், இசையைக் கேட்கும் விதத்தை மாற்றியதுபோல், பத்திரிகை படிப்பதையே ஓர் இனிமையான அனுபவமாக மாற்றுவதற்கு ஏதாவது செய்திருக்கலாம்.

எதிர்பாராத இடத்தில் காத்திருந்த ஆச்சரியம்

அறிமுகப்படுத்திய சில மாதங்களில், மேக் விற்பனையைவிட ஐ-பேட்கள் அதிகம் விற்றன என்ற புள்ளிவிவர விளையாட்டுகளைவிடவும் கவனிக்கப்பட வேண்டியது, ஆப்பிளை கார்ப்பரேட்கள் ‘கடிக்கத்’ தொடங்கியிருந்ததைத்தான்!

அதுநாள்வரை, விண்டோஸ் - மைக்ரோசாப்ட் பிசிக்களை மட்டுமே பயன்படுத்திக்கொண்டிருந்த கம்பெனிகள், ஐ-பேடை பயன்படுத்தத் தொடங்கினர். அக்சென்சர் நிறுவனம், ஒரே நாளில் 500 ஐ-பேட்கள் வாங்கியது.

மேலும், பொதுமக்களுக்காகவும், பொழுதுபோக்குவதற்கும், பந்தா காட்டுவதற்கும் என இருந்த ஆப்பிள் தயாரிப்புகளில் ஒன்று, நிஜமாகவே வேலை செய்யப் பயன்படும் என மக்களாகவே முடிவு செய்தனர். இது, அனைவரையும்விடவும் ஆப்பிளை அதிகம் ஆச்சரியப்படுத்தியது.

ஐ-பேடுக்கு கம்பெனிகள் ரத்தினக் கம்பள வரவேற்பு கொடுத்த அன்று, கம்ப்யூட்டர் துறையில் பில் கேட்ஸை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மீண்டும் வென்றிருந்தார்.

2001-ல், பில் கேட்ஸ் டெமோ காட்டியதைத்தானே, 2010-ல் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அறிமுகப்படுத்தினார் என்று சிலர் சொல்லக்கூடும். மைக்ரோசாப்டில் வேலை செய்துகொண்டிருந்த ஒருவர், எங்கள் டேப்லட் பிசி அப்படி இப்படி என பெருமை பேசியதால்தான், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கடுப்பாகி, டேப்லட் என்றால் எப்படி இருக்கவேண்டும் என்று

நான் காட்டுகிறேன் என்று முடிவு செய்தார். அதன் ‘பலனைத்தான்’ மைக்ரோசாஃப்ட் அனுபவித்தது. ஆனால், டேப்லட் பிசி என்ற வார்த்தையை பில்கேட்ஸ்தான் பிரபலப்படுத்தினார் என்ற வரலாற்றில், பாதி உண்மைதான் இருக்கிறது.

இன்னொரு பாதி உண்மை? கம்ப்யூட்டரை மக்கள் இயக்கும், பயன்படுத்தும் முறையை மேக்கின் மூலம் வரையறுத்தது, ஆப்பிள்தான். நியூட்டன் என்ற முதல் பெர்ஸனல் டிஜிட்டல் அசிஸ்டெண்ட் கருவி மூலம், மீண்டும் அந்த விதிமுறைகளை மாற்றி அமைக்கும் முயற்சியில் வெற்றிகண்டதும் ஆப்பிள்தான். ஒருவகையில் பார்த்தால், முதல் டேப்லட், ஆப்பிளின் நியூட்டன்தான்.

ஆப்பிளுக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் திரும்பி வந்த புதிதில், புதைக்கப்பட்ட பல பொருள்களில் நியூட்டனும் ஒன்று. தனக்குப் பிடிக்காத ஜான் ஸ்கல்லி அறிமுகப்படுத்திய பொருள் என்பதாலேயே அதை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஓரம் கட்டினார் என்பதை மறுப்பதற்கில்லை. அப்போது அதற்கு நிர்ணயிக்கப்பட்ட விலையும் அதிகம். பத்து வருடம் கழித்து அறிமுகப்படுத்தியிருக்க வேண்டிய பொருள் அது. அதனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் செய்ததுதான் சரி என்று சொல்பவர்களும் உண்டு.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் நினைத்திருந்தால், நியூட்டனை நீடூழி வாழ வைத்திருக்கலாம். 2009-ல் ஐ-பேடை அறிமுகப்படுத்தும் முன், நியூட்டனின் காரணகர்த்தா என அறியப்பட்ட ஒருவரை, 15 வருடம் கழித்து, மீண்டும் ஆப்பிளில் வேலைக்கு எடுத்தனர். இதன்மூலம், டேப்லட் பிசிக்களில், நியூட்டன் மற்றும் ஆப்பிளின் பங்கு மிகவும் முக்கியமானது என்பது புரியும்.

டேப்லட்டில் ஆப்பிள் முன்னோடி சரி. இதில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எங்கே வந்தார் என்று கேட்பவர்களுக்கு, இதுபோன்ற டேப்லட் பிசி தயாரிக்கும் எண்ணம், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குத்தான் முதன்முதலில் வந்தது. அதாவது, 1983-ல். ஆம், மேக் தயாரிப்பதற்கு முன்னதாகவே.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் ஆஸ்தான இன்டஸ்டரி டிசைன் நிறுவனமான பிராக் (மேக்கின்டாஷ், நெக்ஸ்ட் கம்ப்யூட்டர் மாதிரிகளை உருவாக்கிய நிறுவனம்), பேஷ்புல் எனப் பெயரிடப்பட்ட ஒன்றுக்கும் மேற்பட்ட டேப்லட் மாதிரிகளைத் தயாரித்திருந்தது. ஆனால், அவை ஏன் அறிமுகப்படுத்தப்படவில்லை என்பது, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கே வெளிச்சம்.

ஐ-பேடின் ஆரம்பகால குறைகளைத்தாண்டி, அறிமுகப்படுத்திய புதிதில், டேப்லட் பிசிக்களில் 95 சதவீத மார்க்கெட் ஷேரை ஐ-பேட்தான்

வைத்திருந்தது. ஆன்ட்ராய்டு புண்ணியத்தில் மக்களுக்குப் புத்தி வந்து, இப்போது அது 75 சதவிகிதம் என்ற அளவில் இருக்கிறது. பின்னாளில், ஆப்பிளின் ஐ-பேடை ஆன்ட்ராய்டு டேப்லட்டுகள் விற்பனையில் முந்தலாம் என்று ஆரூடம் சொல்லப்படுகிறது. அதுவரை, ஆப்பிளின் ராஜ்ஜியத்தில் உய்யலாலாதான்.

ஐ-பேட் கொஞ்சம் பெரிதாக இருக்கிறது. 10 இன்ச் அளவுக்குப் பதில், மற்றவர்களைப்போல் 7 இன்ச்சில் தயாரிக்கக் கூடாதா என்றால், அப்படியெல்லாம் முடியாது. 7 இன்ச் டேப்லட்டுக்கு சாப்ட்வேர் எழுதினால் சரியாக இருக்காது. நல்ல சாப்ட்வேர் எழுத, 10 இன்ச் அவசியம் என்று பதில் சொல்லிவிட்டார்.

இந்த அளவைத்தான் குறைக்கவில்லையே தவிர, ஐ-பேடின் தடிமானத்தைக் குறைத்து, ஸ்லிம்மாக ஐ-பேட் 2-ஐ ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வெளியிட்டார். அது மட்டுமல்லாமல், நாம் ஐ-பேடை மெல்லியதாக வெளியிட்டால், அதைப் பாதுகாக்கிறேன் பேர்வழி என்று, கவரைப் போட்டு பெரிதாக்கி, அதன் அழகைக் கெடுக்கிறார்களே என்று யோசித்தார். விளைவு, ஐ-பேடுடன் மேக்னடிக் கவர் என ஆச்சரியப்படுத்தினார்.

கேமராவே இல்லாமல் இருந்த ஐ-பேடில், முன்னாடி பின்னாடி எல்லாம் கேமரா வைத்துக்கொடுத்தார். ஐ-பேடில் வேடிக்கை மட்டும்தான் பார்க்கமுடிகிறது. எதையும் உருவாக்க முடியவில்லை. இது ஆப்பிளுக்கு அழகா என்று அசிங்கமாகக் கேட்டவர்களுக்கு, இதில் பாடல்களையும் படங்களையும் எவ்வாறு உருவாக்குவது என்று காட்டினார்.

இந்த ஸ்லிம்மான இரண்டாவது ஐ-பேடின் அறிமுகத்தில், மக்களை மிகவும் ஆனந்தப்படுத்தியது எது என்றால், அதை அறிமுகப்படுத்த வந்த ஸ்லிம்மான ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான்! உடல்நிலை சரியில்லாமல், விடுமுறையில் இருந்தவர் வரமாட்டார் என்றுதான் எல்லோரும் நினைத்திருந்தார்கள்.

சில காலமாகவே, ஐ-பேட் 2-ல் அதிகக் கவனம் செலுத்திக்கொண்டிருந்தோம். இந்த நாளை மிஸ் செய்ய விருப்பமில்லை. அதனால்தான், அறிமுகப்படுத்த நானே வந்தேன் என்றார்.

ஐ-கிளவுடை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளவில்லை என்றால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அறிமுகப்படுத்திய கடைசிப் பொருள் அதுதான்!

20. தேவதையைக் கண்டேன்

ச ரித்திரத்தை மாற்றி, உலகத்தை உய்விக்க, ஒவ்வொரு முறை பொருள்களை அறிமுகப்படுத்த மேடையில் தோன்றும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் ஒரு முகம் அனைவரும் அறிந்ததே. ஆனால், அவரின் இன்னொரு முகம்?!

அவரின் மற்ற சாதனைகளில் ஒரு படிப்பினை இருப்பதுபோல், அவரின் அந்தரங்க வாழ்க்கையிலும் படிப்பினை இருக்கிறது.

நம்பர் பிளேட் இல்லாத காரை ஒட்டுவார். காரணம் கேட்டால், மக்கள் என்னைப் பின் தொடரக் கூடாது; நான் எங்கு வசிக்கிறேன் என்பது தெரியக் கூடாது என, சாக்குப்போக்கு சொல்லிவிட்டு, கடைசியில், அதெல்லாம் காரணமில்லை; நான் அப்படித்தான் என்பார். உடல் ஊனமுற்றவர்களுக்காக என்று ஒதுக்கப் பட்ட பகுதியில் காரை ஓரம் கட்டுவார்.

பணக்காரராக இருந்தும் பாதுகாவலர்கள் கிடையாது. வீட்டின் பின் கதவைப் பூட்ட மாட்டார். வீட்டில், வேலைக்காரர்கள் கிடையாது. ஆப்பிள் ஆரம்பித்து, கோடீஸ்வரராக ஆகியிருந்த காலத்தில், மக்களோடு வெளியே சாப்பிடப் போனால், பில்லை நான் செட்டில் செய்கிறேன் என்று பர்ஸை வெளியே எடுத்தது கிடையாது. அப்படி அவர் ‘கஞ்சூஸாக’ இருந்தாலும், ஒவ்வொரு ஃபிரண்டும் தேவை மச்சான் என்று உடன் இருந்தவர்கள் நினைத்துக்கொண்டார்கள்.

ஒரு வாஷிங் மெஷின் வாங்க, குடும்பத்துடன் உட்கார்ந்து இரண்டு வாரம் யோசிப்பார். குழந்தை குட்டியுடன் இருந்த இவரைப் பார்க்க, வீட்டுக்கு வந்த பில் கேட்ஸ், எல்லோரும் இதே வீட்டில்தான் வசிக்கிறீர்களா? என்று கேட்டார். ஏனெனில், வீடு அவ்வளவு எளிமையாக இருந்தது. இன்றைய கொடைவள்ளல் பில்கேட்ஸ், 66,000 சதுர அடியில் வீட்டைக் கட்டியிருக்கிறார்.

பொருள்களை அறிமுகப்படுத்துவதிலேயே அவ்வளவு ரகசியம் காட்டுபவர், தன் சொந்த வாழ்க்கையை எவ்வளவு ரகசியமாக

வைத்திருப்பார்? அவரின் சொந்த வாழ்க்கையைப் பற்றி, நல்லவிதமாகக்கூட செய்திகள் வருவதை அவர் விரும்பியதில்லை.

ஒருமுறை, அவரைப் பற்றிய புத்தகத்தை, வேண்டாம் வேண்டாம் என்று பதிப்பகத்தாரை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் எவ்வளவோ தடுத்தும், அவர்கள் கேட்காமல் புத்தகத்தை வெளியிட்டனர். அந்தப் பதிப்பகத்தாரின் புத்தகங்கள், ஆப்பிளின் இணையக் கடையில் நல்ல லாபத்துக்கு விற்றன. ஆனாலும், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு வந்த கோபத்தில், இணையக் கடை மூலமாக விற்றுக்கொண்டிருந்த அந்தப் பதிப்பகத்தாரின் அனைத்துப் புத்தகங்களையும், இரவோடு இரவாகத் தூக்கி எறிய உத்தரவிட்டார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் கோபம், குணாதிசயம் அவ்வளவு விசித்திரமானது.

கலிஃபோர்னியாவில் தத்து கொடுக்கப்பட்டிருக்கவில்லை என்றால், இன்று ஆப்பிள் உருவாகி இருக்காது. ஆகையால், தத்து கொடுக்கப்பட்டது மிகவும் நல்ல விஷயம் என்று கருதிய ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், தன்னைப் பெற்றவர்கள் யார் எனத் தெரிந்துகொள்ளத் துடித்தார். துப்பறிபவர்களையெல்லாம் வேலைக்கு எடுத்தார். ஆனால், தான் அப்படித் தேடுவதை பவுல்-கிளாராவுக்குத் (வளர்ப்புப் பெற்றோர்) தெரியாமல் பார்த்துக்கொண்டார். ஆனால், கிளாரா இறப்பதற்குமுன் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பெற்றோர் பற்றி சில விவரங்களைத் தெரிவித்தார்.

தன்னுடைய பிறப்புச் சான்றிதழில் இருந்த டாக்டரைத் தொடர்புகொண்டார். அவர், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு பிடி கொடுக்காமல், உங்களைப் பற்றிய ரெக்கார்டுகள் எல்லாம் தீ விபத்தில் எரிந்து நாசமாகிவிட்டன என்று பொய் சொன்னார். இருந்தாலும், தான் எழுதி வைத்திருந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் பெற்றோர்கள் பற்றிய குறிப்பை, தான் இறந்த பிறகு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு அனுப்பி வைக்கும்படி டைரியில் குறிப்பிட்டிருந்தார்.

தீவிர தேடுதல் வேட்டைக்குப் பிறகு, தன்னைப் பெற்ற தாய் ஜோயன் பற்றி ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குத் தகவல் கிடைத்தது. அவரைக் கண்டுபிடித்த பிறகு, தந்தை ஜன்டாலி பற்றியும் தகவல் கிடைத்தது.

ஜன்டாலி நடத்திவந்த ஹோட்டலுக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அடிக்கடி சென்று வருவது வழக்கம். என்னுடைய ஹோட்டலுக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அடிக்கடி வருவார். ரொம்ப நல்லவர், நிறைய டிப்ஸ் கொடுப்பார் என்று மோனா சிம்ஸனிடம் பெருமைப்பட்டுக்கொள்வார் ஜன்டாலி. யார் இந்த மோனா சிம்ஸன்? ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் உடன்பிறந்த தங்கை. ஆனால், டெக்னாலஜி உலகை ஆண்டுகொண்டிருக்கும் ஆப்பிளின் மூலகர்த்தாவான ஸ்டீவ்

ஜாப்ஸ்தான் தன்னுடைய மகன் என்று 2006 வரை ஜன்டாலிக்குத் தெரியாது. என்னே காலத்தின் கொடுமை.

தன்னைத் தத்து கொடுத்த தாயை மன்னித்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், தாயையும் தங்கையையும் நட்டாற்றில் விட்ட தந்தையை மன்னிக்கவில்லை. இன்னும் சில நாள்களில் இறந்துவிடுவார் என்ற நிலையில் இருந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை பார்க்க ஜன்டாலி விரும்பினார். தகவல் சொல்லி அனுப்பியும், பல மெயில்கள் அனுப்பியும் பார்த்தார். ஆனால், எதற்கும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் செவி சாய்க்கவில்லை.

ஆனால், என்னிடம் கடைசிக் காசு இருக்கும்வரை, கூகுளை அழிக்கப் பாடுபடுவேன் என்று சபதமிட்ட ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், கூகுளின் தலைவர் பொறுப்பில் இருந்த லாரி பேஜை சந்திக்க சம்மதம் தெரிவித்தார். கூகுளை எப்படி முன்னேற்றலாம் என அறிவுரை வழங்கினார். நான், கம்பெனி ஆரம்பித்தபோது எனக்கு நிறைய பேர் உதவி செய்தனர். அதேபோல், மற்றவர்களுக்கு உதவ வேண்டியது என்னுடைய கடமை. அவர்கள் மீது எனக்குக் கோபம் இருந்தாலும், நான் உதவி செய்வேன் என்று அருள்வாக்கு வழங்கினார்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் தங்கை மோனா சிம்ஸன், புகழ்பெற்ற எழுத்தாளர். பிரிந்து சென்ற தந்தையை வைத்து ஒரு நாவல், அண்ணன் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை வைத்து ஒரு நாவல் என்று, நிஜத்துக்கு மிக அருகே எழுதப்பட்டு, விற்பனையில் சக்கைப்போடு போட்ட நாவல்களை எழுதியவர். ‘சாதாரண மனிதன்’ (Regular Guy) என்ற

அவருடைய நாவல், அச்சு அசல் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் உண்மையான சுய சரிதம்.

அந்த நாவலின் கதாநாயகனின் குணாதிசயமும், என் குணாதிசயமும் சுமார் 25 சதவிகிதம் ஒத்துப்போகிறது என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மிகவும் பகிரங்கமாகவே ஒப்புக்கொண்டார். ஆனால், எந்தக் குணாதிசயம் என்று எதையும் குறிப்பிட்டுச் சொல்லமாட்டேன் என்றார். தன்னைப் பற்றி மிகவும் பகிரங்கமாக எழுதிவிட்டார் என்பதற்காக, மோனா சிம்ஸன்மீது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கோபித்துக்கொண்டார் என்ற செய்திகளை, நான் பாசமலர் அண்ணனாக்கும் என்று சொல்லி புறந்தள்ளிவிட்டார்.

மணம் ஆகாத பெற்றொருக்குப் பிறந்து, தாய்-தந்தை யார் என அறியாமல் வேதனைபட்ட ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், தன் மகளையும் அவ்வாறு அலைக்கழித்தார் என்பதை என்னவென்று சொல்வது. பள்ளியில் இருந்த காலத்தில், படித்த காலத்தில் என்று சொல்லி, படிப்பைக்

கேவலப்படுத்த விரும்பாமல், நேராக விஷயத்து வருவோம்.

கிரிஸ் ஆன் மீது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு முதல் காதல். ஆனால், அந்தக் காதலிக்கு 'சக்களத்தியாக' வந்த இன்னொரு காதல், ஆப்பிள். அதனால், முதல் காதலின் கருவைக் கலைக்க ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வற்புறுத்தினார். அதற்கு, கிரிஸ் ஆன் ஒப்புக்கொள்ளவில்லை.

கோபித்துக்கொண்டு, கிரிஸ் ஆன் சென்ற இடம், இருவரும் மரத்தைச் சுற்றி வந்து டூயட் பாடிய, அதே ஆப்பிள் தோட்டங்கள். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், தன்னுடைய வசந்த காலத்தைக் கழித்த இடமாகக் கருதி, தன் கம்பெனிக்கு பெயர் வைக்கக் காரணமாக இருந்த அதே ஆப்பிள் தோட்டம். அங்குதான், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் முதல் பெண் லிஸா பிறந்தார். அப்போது ஆப்பிளுக்கு வயது இரண்டு. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் வயது 23. அவர் பிறந்தபோது, அவருடைய பெற்றோருக்கு இருந்த அதே வயது. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் கிரிஸ் ஆனை கல்யாணம் செய்யவில்லை!

குழந்தை பிறந்த சில நாள்கள் கழித்து, குழந்தையையும், கிரிஸ் ஆனையும் பார்க்கச் சென்ற ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், குழந்தைக்கு லிஸா என்று பெயர் வைத்தார். அதன்பிறகு, காரியம் முடிந்தது என்று உடனே கிளம்பிவிட்டார். குழந்தையை வளர்க்க பணம் வேண்டும். இருபதாயிரம் டாலர் கொடுத்தால் சமாதானம், இல்லையென்றால் சண்டை என கிரிஸ் ஆன் மல்லுக்கு நின்றார். அந்தச் சமயத்தில், கிரிஸ் ஆன் கேட்ட தொகை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குப் பெரிய தொகையே இல்லை. இருந்தாலும், தான் உண்டு தன் வழி உண்டு என்று கிளம்பிவிட்டார். வீட்டுப் பிரச்னை வழக்கானது.

இந்தக் குழந்தை விஷயத்தில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தன் மதிப்பை தானே குறைத்துக்கொண்டார் என்றுதான் சொல்ல வேண்டும். நீதிமன்றத்தில் சத்தியப் பிரமாணம் எடுத்துக்கொண்டு, எனக்கு ஆண்மையே இல்லை. அப்படி இருக்கும்போது, என் மூலம் குழந்தை எப்படி பிறக்கும். அமெரிக்காவில் 28 சதவிகிதம் உள்ள ஆண்களில் யார் வேண்டுமானாலும் இந்தக் குழந்தைக்குத் தந்தையாக இருக்கலாம் என்றார். ஆனால், மரபணு சோதனையோ, அந்தக் குழந்தைக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்தான் 94.97 சதவிகிதம் தந்தை என்று சத்தியம் செய்தது. அதற்குப் பிறகும், நீதிமன்றத்தில் ஒப்புக்கொண்ட பணத்தை அவர் ஒழுங்காகக் கொடுக்கவில்லை என்பது வேறு விஷயம்.

பங்குச் சந்தையில் அறிமுகமாக ஆப்பிள் ஆயத்தமாகிக்கொண்டிருந்த நேரம் அது. அதாவது, அமெரிக்காவின் மிகப்பெரிய பணக்காரராக ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மாறப்போகும் வேளை. ஆனால், அவருடைய

குழந்தையோ அரசு மானியத்தில் வளர்ந்துகொண்டிருந்தது. இந்த நிலையில், தன்னுடைய தனிப்பட்ட வாழ்க்கைபற்றிய செய்திகள் வெளியே வந்தால், நாறிவிடும். மேலும், பங்குச் சந்தையில் இறங்கிய பிறகும், வழக்கு தொடர்ந்துகொண்டிருந்தால், கோடிக்கணக்கில் நஷ்ட ஈடு கொடுக்கவேண்டி வந்துவிடும் என்ற 'நல்லெண்ணத்தில்' சமரசத்துக்கு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஒப்புக்கொண்டார். அதே சமயம், அவருடைய மேற்பார்வையில் உருவாகிக்கொண்டிருந்த கம்ப்யூட்டருக்கு அவர் வைத்த பெயர், லிஸா!

சில சமயங்களில், குழந்தையை வைத்துக் கஷ்டப்படுகிறேன். கொஞ்சம் பணம் தாருங்கள் என்று சுயமரியாதையைவிட்டு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸிடம் கிரிஸ் ஆன் கேட்டபோதுகூட, கோர்ட்டில் ஒப்புக் கொண்ட பணத்துக்கு மேல் ஒரு பைசாகூட அதிகம் தரவில்லை. தன்னுடைய குழந்தையையும் அவர் பார்த்ததில்லை.

இவ்வளவு அக்கப்போர் செய்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், ஆப்பிளில் தயாரித்துக்கொண்டிருந்த கம்ப்யூட்டருக்கு லிஸா என்று பெயர் வைத்தார். லிஸா என்றால் என்னவாக இருக்கும் என்று மக்கள் மண்டையைப் பிய்த்துக்கொண்டிருந்தனர். பின்னாளில், அது என் மகளின் பெயர். அந்தப் பெயரைத்தான் கம்ப்யூட்டருக்கு வைத்தேன் என்று ஒப்புதல் வாக்குமூலம் கொடுத்து அசடுவழிந்தார்.

லிஸா என் பெண்தானா என்று எனக்கு சந்தேகம் இருந்தது. ஆனால், கிறிஸ் ஆன் மீது நான் நம்பிக்கை வைத்திருக்க வேண்டும். அவ்வளவு கொடூரமாக நடந்துகொண்டிருக்கக் கூடாது. நிச்சயம் நான் செய்தது தவறுதான் என்று வருந்தினார். பின்னாளில், லிஸா மீது அவருக்குப் பாசம் பொங்கியது. டோக்கியோவுக்கு

டூரெல்லாம் அழைத்துச் சென்றார். என்ன இருந்தாலும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் ரத்தம் இல்லையா? அவருக்கு இருந்த அதே பிடிவாதம் லிஸாவுக்கும் இருந்தது. தான் பட்டம் வாங்கும் விழாவுக்கு அப்பாவைக் கூப்பிடவில்லை. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஊரில் இல்லாத காரணத்தால், கல்லூரி விண்ணப்பத்தில் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின்

கையெழுத்தை அவரே போட்டுக்கொண்டார். சில சமயங்களில், கல்லூரிச் செலவுக்கு பணம் தருவதில்லை; தாய் கிறிஸ் ஆனை சரியாகக் கவனிக்கவில்லை என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மீது பயங்கர கோபமாக இருப்பார். அதனால், முதலில் சண்டை, அடுத்து சமாதானம், பிறகு சாந்தம் என்ற ரீதியில் தந்தை-மகள் உறவு தொடர்ந்தது.

குழந்தை பிறந்து பிறகு ஏற்பட்ட சண்டையால், கிரிஸ் ஆன் பிரிந்த பிறகு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தனி மரம் ஆனார். ஆனால், பணக்கார தனி மரம். மன்மத மரம். கூடு கட்டிய பறவைகளின் எண்ணிக்கைக்குக் கணக்கில்லை. பொருள்கள் உருவாக்கத்தில் காட்டிய தீவிரத்தையும் காதலையும், பெண்களிடமும் காட்டினார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வலை வீசிய பெண்களில் மிக முக்கியமானவர் ஜோயன் பேயஜ். புகழ்பெற்ற பாடகி. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு மிகவும் பிடித்த பாடகர் பாப் டைலனின் முன்னாள் காதலி என்பதால், இவரோடு ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் டூயட் பாடினார் என்று சொல்வார்கள். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸைவிட பேயஜுக்கு 15 வயது அதிகம். நாற்பது

வயதாகிவிட்டதால், குழந்தை பிறக்காமல் போகலாம் என்ற காரணத்தால்தான், பேயஜை திருமணம் செய்துகொள்ளும் எண்ணத்தை ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் கைவிட்டதாகவும் கதை உண்டு.

அவருக்குப் பிறகு, டினா இரட்ஸே. உண்மையாகவே, மிகவும் பரிசுத்தமான காதல். இவர்களுடைய நட்பான காதல், கடைசி வரை வாழ்ந்தது. பல விஷயங்களில் மாறுபட்ட கருத்துகளைக் கொண்ட இவர்கள், ஒன்று சேர்ந்தது ஆச்சரியம்தான். இருந்தாலும், காதல் மட்டும்தான்; கல்யாணம் கிடையாது என்று இருவருமே முடிவு செய்துவிட்டனர்.

இப்படி, கிருஷ்ணனாகப் பெண்களைச் சுற்றிக்கொண்டிருந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை, நிஜமாகவே ஒரு காதல் வைரஸ் தாக்கியது.

கல்லூரிப் படிப்பைக்கூட முடிக்காத ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை, கல்லூரியில் எல்லாம் பேசக் கூப்பிடுவார்கள். அப்படி ஒருமுறை, ஸ்டான் போர்டு பல்கலைக் கழகத்தில் எம்பிஏ படிக்கும் மாணவர்களிடையே பேசப் போனார். உங்கள் நேரம் வரும் வரைக்கும், இங்கே உட்காருங்கள் என உட்காரவைத்த இருக்கைக்குப் பக்கத்தில், ஓர் அழகான பெண். விடுவாரா? அங்கேயே தன்னுடைய லெக்சரை ஆரம்பித்துவிட்டார். அந்தப் பெண்ணும், தான் ஒரு குலுக்கல் போட்டியில் வென்றிருப்பதாகவும், கூட்டம் முடிந்த பிறகு தன்னை டின்னருக்கு அழைத்துச் செல்ல முடியுமா என்று பதிலுக்குக் கேட்டார். தன்னை ஒரு அழகான ராட்சஸியாகக் காட்டிக்கொள்ள முயன்றார். ஆனால், ஆஹா, பழம் நழுவிப் பாலில் விழுந்துவிட்டதே என்று நினைத்தார் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்.

எப்போதடா கூட்டம் முடியும் என்று காத்திருந்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ்,

தன்னிடம் பேச வந்த துறைத் தலைவரைத் தள்ளிவிட்டு, அந்தப் பெண்ணைப் பின் தொடர்ந்தார். கார் நிறுத்தும் இடத்தில் அந்தப் பெண்ணைப் பார்த்து, டின்னருக்கு அழைத்துப்போக வேண்டும் என்று கேட்டாயே, சனிக்கிழமை போகலாமா என்றார். சரி, வருவதை ஏன் விடுவானேன்? ஒப்புக்கொண்டார் அந்தப் பெண். சந்தோஷமாக சீட்டி அடித்துக்கொண்டு, தன்னுடைய காரில் ஏறியவர், ஒருவேளை இன்றைய இரவு எனக்குக் கடைசி இரவாகப்

போய்விட்டால்... முடியாது, முடியாது என்று மனத்துக்குள் சொல்லிக்கொண்டே, அந்தப் பெண் முன் மீண்டும் காட்சி தந்தார். சனிக்கிழமை வேண்டாம். இன்றே போலாம் என்று அழைத்துச் சென்றார். வாழ்வின் கடைசி வரை, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் டின்னர் சாப்பிட்ட அந்தப் பெண், லாரன் பவுல்.

காதல் வயப்பட்டால், குப்பனும் ஒன்றுதான், சுப்பனும் ஒன்றுதான். டெக்னாலஜியில் வேண்டுமானால், மற்றவர்களைவிட ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வித்தியாசமானவராக இருக்கலாம். ஆனால், காதல் என்று வந்துவிட்டால், அவரும் சாதாரண மனிதன்தான். காதல் அவரைப் பைத்தியக்காரனாக்கி அலையவிட்டது. லாரன் பவுலின் தோழிக்கு போன் போட்டு, நீ என்ன நினைக்கிறாய்? அவளுக்கு என்னைப் பிடித்திருக்கிறதா என்றெல்லாம் கேட்டு, தொல்லை கொடுத்தார். அழகு, அறிவு, நல்ல படிப்பு. இவை அனைத்துக்கும்மேல் அடக்கம். தேவையெனில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸையும் கைக்குள் அடக்கி வைக்கும் திறமை இருந்தது லாரன் பவுலுக்கு.

இந்த நிலையில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுடன் அடிக்கடி ‘டின்னர்’ சாப்பிட்டுக்கொண்டிருந்த காரணத்தால், கொஞ்ச நாள்களிலேயே லாரனுக்குத் தலைச்சுற்றல், வாந்தி வரத் தொடங்கின. இதையடுத்து, வெளிச்சாப்பாடு எல்லாம் இனிமேல் சரிப்படாது. இனிமேல், வீட்டுச்சாப்பாடுதான் என்று லாரன் அடம்பிடிக்க ஆரம்பித்தார். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் திருமணத்துக்குச் சம்மதித்தார்.

திருமணத்துக்குப் பத்திரிகையாளர்களையெல்லாம் கூப்பிடவில்லை. தனக்கு ஏதாவது ஆக வேண்டும் என்றால்தான் அவர்கள் தேவை. இல்லையென்றால், யார் அவர்கள் என்ற ட்ரீட்மெண்ட்தான். அவர், ஆப்பிள் பொருள்களை அறிமுகப்படுத்தும்போது இருக்கும் பிரம்மாண்டம், ஆடம்பரம் எதுவும் இல்லாமல், மிக மிக எளிமையாக, அவரின் ஜென் குருவான கொபின் ஸைனொ தலைமையில், ஊதுபத்தி எரிய, சர்ச்சு மணி எல்லாம் இல்லாமல், புத்த மத மணி அடிக்க,

அவருடைய வீட்டில் இருந்து நான்கு மணி நேர பயணத் தூரத்தில் இருந்த யோஸ்மைட் தேசிய பூங்காவில் திருமணம் நடைபெற்றது. அவரைவிட ஒன்பது வயது குறைந்த லாரன் பவுல், லாரன் ஜாப்ஸ் ஆனார்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை சந்தித்து, அவரை வளைத்துப்போட்டு திருமணம் செய்துகொள்வேன் என்று யாரிடமோ சவால் விட்டு, அதை லாரன் பவுல் சாதித்துவிட்டதாகவும் சொல்வார்கள். அதேபோல், பல ஆண்டுகளுக்கு முன், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் முக்கியப் பங்கு வகித்த மேக் விளம்பரத்தில் வரும் மாடல் பெண்ணைப்போல், லாரன் பவுல் இருந்தார் என்பதை, என்னவென்று சொல்வது!

வீடு, மாளிகைபோல் இருந்தபோதும், இதெல்லாம் சரிப்பட்டு வராது; இதை என்னால் பராமரிக்க முடியாது; நான் படிக்கும் கல்லூரிக்குப் பக்கத்திலேயே 'சின்னதா' ஒரு வீடு பாருங்கள் என்று லாரன் பவுல் உத்தரவிட்டார். யார் பேச்சையும் கேட்காத ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், லாரன் பவுல் பேச்சுக்குத் தலையாட்டினார். ஏனெனில், அவர் வீட்டில் மதுரை ஆட்சிதான். திருமணம் ஆனபிறகும், பட்டம் வாங்கியே தீருவேன் என, படிப்பைத் தொடர்ந்தார் லாரன் பவுல்.

பிற்காலத்தில், அப்போதைய அமெரிக்க அதிபரான பில் கிளின்டன், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வீட்டில் சைவ விருந்து சாப்பிட வந்த சமயம், இந்த மாளிகை சும்மாத்தான் இருக்கிறது. ஸ்டான்போர்ட் பல்கலைக்கழகத்தில் படிக்கும் உங்கள் பெண்ணைப் பார்க்கவந்தால், எங்க வீட்டுல தங்கிக்கோங்க என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ஏதோ பேச்சுவாக்கில் சொல்ல, அவர்களும் அதுதான் சாக்கு என்று அவ்வப்போது வந்து தங்கினர். சைவ விருந்துக்கு, புரட்டாசி சனிக்கிழமை எல்லாம் காரணம் இல்லை. ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சுத்த சைவம் என்பதால், அதிபரே ஆனாலும் அசைவம் கிடையாது என்று சொல்லிவிட்டார். அந்த அளவுக்கு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும், பில் கிளின்டனும் நண்பேன்டா!

முதன்முதலாகத் தான் காலடி எடுத்துவைத்த கல்லூரியின் நினைவாக, முதல் குழந்தைக்கு ரீட் என்று பெயர் வைத்தார். (அப்படி இல்லை என்று அவர் மறுத்தது வேறு விஷயம்). அதன் பின் இரு பெண் குழந்தைகள். அவர்களுக்கு முன், லிஸா என்று வீட்டில் நான்கு குழந்தைகள். லிஸா தன்னுடன் இருக்க வேண்டும் என்பதற்காக, எனக்கு எதிராக ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சதி செய்தார் என்று கிறிஸ் ஆன் குற்றம் சாட்டினார்.

கல்யாணம், குழந்தைகள் என ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் ரொம்பவே மாறிவிட்டார்

என மக்கள் சொல்ல ஆரம்பித்த தருணம், அவர் உடல்நிலையிலும் மோசமான மாற்றம் வர ஆரம்பித்திருந்தது.

21. கடைசியாக ஒரு கடிதம்

ம க்களே, உங்கள் அனைவருக்கும் ஒரு முக்கியமான செய்தி சொல்ல வேண்டும். அதை நானே உங்களுக்குச் சொல்வதுதான் சரியாக இருக்கும். கணையப் புற்றுநோயால் நான் அவதிப்பட்டு வந்தேன். போன வார இறுதியில், ஆபரேஷன் வெற்றிகரமாக நடைபெற்றது. இதற்குப் பிறகு வேறு சிகிச்சையும் எதுவும் தேவைப்படாது என்று மருத்துவர்கள் சொல்லிவிட்டார்கள். இந்த மாதம் ஓய்வு எடுத்துக்கொண்டு விட்டு, அடுத்த மாதம் மீண்டும் வேலைக்கு வந்துவிடுவேன். அப்புறம், நம்முடைய 17 இன்ச் பவர்புக் மற்றும் ஏர்போர்ட் எக்ஸ்பிரஸ் மூலம் இந்த மெயிலை அனுப்பியிருக்கிறேன்.

- இப்படி, கேன்சர் வந்து, உடல்நிலை சரியில்லாமல் மருத்துவமனையில் படுத்துக்கொண்டிருந்தபோதும், தன்னுடைய பொருள்களைப் பற்றித்தான், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பெருமையுடன் பேசிக்கொண்டிருந்தார்.

2004-ல், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இப்படி ஒரு மெயிலை அனுப்பிய பிறகுதான், அவருக்கு உடல்நிலை சரியில்லாமல் இருந்தது என்ற உண்மை ஊர் உலகத்துக்கெல்லாம் தெரிந்தது. ஆனாலும், இதற்கு மேல் எந்த விவரத்தையும் அவரும், வேறு யாரும் அதிகாரப்பூர்வமாகத் தெரிவிக்கவில்லை. பின்னாளில், அவரின் மிகவும் புகழ்பெற்ற ஸ்டான்போர்டு பல்கலைக் கழகப் பேச்சில், தன்னுடைய கேன்சர் நோயைப் பற்றி அவரே குறிப்பிட்டார்.

வாழ்வின் ஒவ்வொரு நாளையும், இதுதான் கடைசி நாள் என்று கழியுங்கள். ஒருநாள் அது நிச்சயம் உண்மையாகிவிடும். என்னுடைய 17-வது வயதில் இதைப் படித்தேன். கடந்த 33 வருடங்களாக, காலையில் எழுந்தவுடன், கண்ணாடியைப் பார்த்து, இதுதான் என்னுடைய கடைசி நாள் என்றால், அதை எவ்வாறு கழிக்கப் போகிறேன் என கேட்டுக்கொள்கிறேன்.

நான் சீக்கிரம் இறந்துவிடுவேன் என்பதை நான் நன்கு அறிந்து கொண்டதுதான், நான் என் வாழ்க்கையில் முக்கியமான, மிகப் பெரிய

முடிவுகளை எடுக்க உதவியாக இருந்தது. ஏனெனில், இறப்புக்கு முன்னால் மானம், அவமானம், தோல்வி எல்லாம் காணாமல் போய்விடுகிறது.

- இப்படியெல்லாம் தத்துவம் பேசிவிட்டு, தன்னுடைய கேன்சர் கதையைச் சொன்னார். காலையில் செக்கப்புக்கு போனபோது, கேன்சர் இருந்தது கண்டுபிடிக்கப்பட்டதாகவும், மூன்று முதல் ஆறு மாதங்கள்தான் என கெடு விதிக்கப்பட்டதாகவும், மாலையில் மேலும் சில பரிசோதனைகளுக்குப் பிறகு, அது குணப்படுத்தக்கூடிய ஒரு அரியவகை கேன்சர் எனவும் தெரிந்ததாகவும் சொன்னார்.

இவ்வளவு சொன்ன ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், மேலும் சிலவற்றைச் சொல்லாமல் விட்டுவிட்டார். ஆப்பிள், பிக்ஸார் என இரண்டு கம்பெனிகளை கட்டி மேய்த்ததில், அவருக்கு சிறுநீரகத்தில் கற்கள் உருவாகியிருந்தன. அதற்காக செக்கப்புக்கு வந்தபோது, சிறுநீரகத்தை ஸ்கேன் செய்தார்கள். அப்போது, கணையத்தில் நிழலாக

ஏதோ தெரிய, அதையும் ஸ்கேன் செய்தபோதுதான், கேன்சர் இருப்பது தெரியவந்துள்ளது.

ஆபரேஷன் மூலம் இந்த கேன்சரை குணப்படுத்த முடியும். ஆபரேஷன் செய்துகொண்டவர்களில் பெரும்பாலானவர்கள், ஆபரேஷனுக்குப் பிறகும், பத்து ஆண்டுகள் கடந்தும் உயிர் வாழ்ந்தார்கள் என்று மருத்துவர்கள் சொன்னார்கள். இருந்தும், ஆபரேஷனுக்கு ஒப்புக்கொள்ளாமல் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் அடம் பிடித்தார். பத்திய உணவு சாப்பிட்டு, கேன்சரை கரைக்கமுடியுமா என்றெல்லாம் ஆராய்ச்சியில் இறங்கினார். கேன்சர் பரவ ஆரம்பித்த ஒன்பது மாதங்களுக்குப் பிறகுதான், ஆபரேஷனுக்கு ஓகே சொன்னார். ஒருவேளை, ஆரம்பத்திலேயே ஆபரேஷன் செய்துகொள்ள அவர் சம்மதித்திருந்தால், அவர் இன்றும் நம்மிடையே இருந்திருக்கலாம்!

உடல்நிலை மோசமான நிலையில், தன்னிடம் இருந்த ஒரு கெட்ட பழக்கத்தையும் கைவிட்டிருக்கலாம். டீன்-ஏஜில் அவர் உண்ணாவிரதம் இருக்கத் தொடங்கினார். வகை வகையான சாப்பாடு கிடையாது. கேரட் என்றால் கேரட் மட்டுமே. ஆப்பிள் என்றால் ஆப்பிள் மட்டுமே என அவருடைய விசித்திரமான உணவுப் பழக்கம் நீண்ட நாள்களுக்குத் தொடர்ந்தது. இது குளிர்ச்சி, இது பித்தம், இது சூடு என பத்தாம்பசலித்தனமாக, சரியாக எதையும் சாப்பிடாமல், உடல் நிலையை இன்னும் மோசமாக்கிக் கொண்டார்.

இடையில் ஒருமுறை, எனக்கு எல்லாம் சரியாகிவிட்டது என்று அவர் சொன்னது அப்பட்டமான பொய் என்று பின்னர் தெரியவந்தபோது அவர் உயிரோடு இல்லை. அப்படிப் பொய் சொல்லி, தன்னை ஏமாற்றிக்கொண்டாரா அல்லது ஊரை ஏமாற்றினாரா? கடைசியில் அவர் என்ன சாதித்தார்?

உள்ளுக்குள் பரவிக்கொண்டிருந்த கேன்சர், அவருடைய உணவுப்பழக்கம் இரண்டினாலும் அவருடைய உடல் எடை கொஞ்சம் கொஞ்சமாகக் குறைய ஆரம்பித்தது. 2006-ல், ஐ-போனை அறிமுகப்படுத்த வந்தபோது, ஐ-போனை விடவும் ஒல்லியாகத் தோன்றினார். 2008-ல் இன்னும் மோசமாகி, சில ஒல்லியான ஹாலிவுட் நடிகைகளைவிடவும் மோசமாக இருந்தார்.

அடுத்த சில மாதங்களில், பெண்கள் பொறாமைப்படும் அளவுக்கு, கணிசமாக உடல் எடையை இழந்திருந்தார். ஒருவேளை மீண்டும் கேன்சரா? இல்லை, ஆபரேஷனின் பக்க விளைவுகளா என பல கேள்விகள். பெரிதாக ஒன்றும் இல்லை. சாதாரணப் பிரச்னைதான் என்றார்கள். அதான் என்ன பிரச்னை என்ற துருவித் துருவி கேட்டவர்களுக்குக் கிடைத்த ஒரே பதில், அவரின் உடல்நிலை பற்றிய விவரங்கள், அவரின் தனிப்பட்ட விவகாரம். அதில் பிறர் தலையிடுவதை அவர் விரும்பவில்லை.

ஆப்பிள் - பங்குச் சந்தையில் பட்டியிலிடப்பட்ட நிறுவனம். நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி-வீழ்ச்சி, லாப-நஷ்டத்துக்குச் சம்பந்தப்பட்ட எந்த ஒரு செய்தியையும், பங்குச் சந்தைக்கு சட்டப்படி தெரிவித்தாக வேண்டும். ஆனால், அமெரிக்காவில் ஒரு மனிதனின் உடல் நிலை, அவனின் தனிப்பட்ட அந்தரங்க விவகாரம். சட்டப்படித் தெரிவிக்க வேண்டிய கட்டாயம் இல்லை என்றாலும், தார்மீக அடிப்படையில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் உடல் நிலை பற்றிய உண்மையை ஆப்பிள் தெரிவிக்க வேண்டும் என்ற கூக்குரல்கள்

எழுந்தன.வழக்கம்போல், ஆப்பிளும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் அதைக் கண்டுகொள்ளவில்லை.

தன்னுடைய உடல்நிலை பற்றியும், ஆப்பிளின் அக்கிரமத்தைப் பற்றியும் எழுதிய பத்திரிகையாளர் ஒருவருக்கு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் போன் செய்து கத்தினார். பத்திரிகையில் வெளியிடக் கூடாது என்ற பத்திரிகை தர்மத்தின் மீது சத்தியம் வாங்கிக்கொண்டு, அந்தப் பத்திரிகையாளருக்கு தனக்கு என்ன பிரச்னை என்று சொன்னார். அதுவரை ஆப்பிள் போர்டு டைரக்டர்களுக்குக்கூட சொல்லாத சிலவற்றையும் சொன்னார்.

இப்படி, களேபரங்கள் ஒருபுறம் நடந்துகொண்டிருக்க, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் இறந்துவிட்டார் என, ப்ளூம்பர்க் நிறுவனம் தெரியாமல், தவறாகச் செய்தி வெளியிட்டது. பிரபலமானவர்கள் திடீரென இறந்துவிட்டால், அவர்களைப் பற்றி செய்திக்குறிப்பு வெளியிட, அவர்களைப் பற்றிய செய்திகளை, செய்தி நிறுவனங்கள் முன் கூட்டியே சேகரித்து வைத்திருக்கும். அவ்வப்போது அந்தச் செய்திகளை அப்டேட் செய்வார்கள். அப்படி அப்டேட் செய்யும்போது, தவறுதலாக அது வெளியாகிவிட்டது.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் சும்மாவே படம் காட்டுவார். இப்படி வந்த வாய்ப்பை அவர் நன்றாகப் பயன்படுத்திக்கொண்டார். புகழ்பெற்ற எழுத்தாளரான மார்க் ட்வைனின், என் இறப்பு பற்றிய செய்திகள் மிகவும் மிகைப்படுத்தப்பட்டவை என்ற புகழ்பெற்ற வாசகங்களைத் தன் பதிலாகக் கூறினார். அனைத்துக்கும் மேலாக, பொருள்களைப் பற்றிய ஸ்லைடுகளில் கடைசியாக, ஸ்டீவின் ரத்த அழுத்தம் 110/70 என்று தனக்காக அவரே ஒரு ஸ்லைடு போட்டார். ஸ்லைடு போட்டாச்சு அவ்வளவுதான். இதற்கு மேல், யாரும் என் உடல்நிலை பற்றி கேள்விகள் கேட்கக் கூடாது என மீண்டும் கட்டளை போட்டார். ஆனால், அடுத்த சில மாதங்களில், 2009-ல் நடைபெற்ற ஆப்பிளின் முக்கிய நிகழ்ச்சிக்கு அவர் வராமல், அவருடைய பிரதிநிதியாக ஒருவரை அனுப்பிவைக்க, அவருடைய உடல்நிலை பற்றிய சந்தேகங்கள் மீண்டும் பற்றி எரிய ஆரம்பித்தன.

அந்த நெருப்பை அணைக்க, வழக்கம்போல் அவரே ஒரு கடிதம் எழுதினார். என்னுடைய உடல் எடை குறைந்துகொண்டே இருக்கிறது என்று உங்கள் அனைவருக்கும் தெரியும். என்ன காரணம் என்று எனக்கும் புரியவில்லை. டாக்டர்களுக்கும் தெரியவில்லை. முடிவாக, என்ன பிரச்னை என்று தெரிந்துவிட்டது. ஹார்மோன் பிரச்னைபோல் தெரிகிறது. அதைச் சரி செய்துகொண்டிருக்கிறோம். விரைவில் எல்லாம் சரியாகிவிடும். நான் தொடர்ந்து பதவி வகிப்பேன். மேலும், 11 வருடங்களாக ஆப்பிளுக்கு உழைத்துக்கொண்டிருக்கிறேன். என்னால் என் கடமைகளைச் சரியாகச் செய்ய முடியாத நிலை வந்தால், முடியவில்லை என்று சொல்லும் முதல் ஆளாக நானாகவே இருப்பேன் என்றார்.

நான் சொல்ல வேண்டும் என நினைத்ததற்கு மேலாகச் சொல்லிவிட்டேன். இதற்கு மேல், இதைப்பற்றி பேசுவதாக இல்லை என்றார்.

அவருடைய இந்தக் கடிதத்திலும் உண்மையில்லை. சட்டப் பிரச்னைகள் வரும் அபாயம் ஏற்பட்டது. அவரின் உடல் நிலையைப் பற்றி அறிந்து, அவருக்கு மருத்துவ அறிவுரை வழங்கி வந்த சில போர்டு டைரக்டர்கள் ராஜிநாமா செய்ய முன்வந்தனர். அவரின் உடல் நிலை ஒன்றாக இருக்க, அதைப்பற்றி தெரிந்தும், மறைப்பது சட்டப்படி தவறு. பதவி முக்கியம் இல்லை; உங்கள் நட்புதான் முக்கியம் என்று அவர்கள் சொல்ல, அவர்களின் அன்புக்கு அடிமையானார்.

ஏற்கெனவே ஒருமுறை, எனக்கு இவ்வளவு ஷேர் வேண்டும் என்று அடம்பிடித்த ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை திருப்திப்படுத்த, சட்டத்தை லேசாக வளைத்ததில், அவருடைய நெருங்கிய நண்பர் பதவி விலக நேர்ந்தது. ஆப்பிளுக்கும் அவப்பெயர் வந்தது. அதுபோன்ற தவறு மீண்டும் நடைபெறக் கூடாது என்பதால், அடுத்த பத்து நாள்களில் மீண்டும் கடிதம் எழுத வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்பட்டது ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு!

போன வாரம் நான் எழுதிய கடிதத்தை எல்லோரும் படித்திருப்பீர்கள். நாங்கள் எதிர்பார்த்ததைவிட நிலைமை மிகவும் மோசமாக இருக்கிறது. என் பொருட்டும், என் குடும்பத்தின் பொருட்டும், கம்பெனியின் நன்மையைக் கருதியும், நான் விடுமுறையில் செல்லவிருக்கிறேன். கம்பெனியின் தினசரி நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட மாட்டேன். ஆனால், தலைமைச் செயல் அதிகாரி என்ற பொறுப்பில் இருப்பதால், அனைத்து முக்கிய முடிவுகளிலும் என் பங்கும் இருக்கும் என்றார்.

என்ன விடுமுறை, எதற்கு விடுமுறை என்பது, வழக்கம்போல் தாமதமாகத்தான் வெளியே தெரிந்தது. கணையத்தில் வந்த கேன்சர், கல்லீரல் வரை பரவியிருந்தது. மூன்று மாதங்களில், கல்லீரல் மாற்று அறுவைச் சிகிச்சை செய்தாகவேண்டிய கட்டாயம். கலிஃபோர்னியாவில் மாற்றுக் கல்லீரல் கிடைக்காது என்று கைவிரித்தார்கள். வேண்டுமானால், வேறு மாநிலங்களில் கேட்டுப் பாருங்கள் என்றார்கள்.

கல்லீரல் கிடைப்பதற்கு முன், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் உயிருக்கு ஏதாவது ஆபத்து நேர்ந்துவிடுமோ என்ற கவலை. டென்னஸி மாகாணத்தில் இருந்து வந்த ஒரு போன் கால், உடனே கிளம்பி வாருங்கள் என்றது. அங்கு, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பிடித்த அடம், அட்டூழியம் கொஞ்சநஞ்சம் இல்லை. வாழ்வா சாவா என்ற போராட்டத்திலும், முகத்தில் மாட்டிக்கொள்ளும் மாஸ்க் டிசைன் சரி இல்லை. அதை இப்படி டிசைன் செய்யலாம் என ஆலோசனை வழங்கிக்கொண்டிருந்தார்.

ஆனால், இந்த விவரங்கள் எல்லாம், அப்போது ராணுவ ரகசியம்போல்

கட்டிக் காப்பாற்றப்பட்டன. ஆபரேஷன் நடைபெற்று இரண்டு மாதங்கள் கழிந்த பிறகுதான் செய்தி வெளியே தெரிந்தது. ஆபரேஷன் செய்த ஆஸ்பத்திரியும், முதலில் ஆமாம் என்றும், பிறகு இல்லை என்றும் குழப்பியது. வழக்கம்போல், ஆப்பிளோ ஸ்டீவ் ஜாப்ஸோ இதை மறுக்கவும் இல்லை; ஒப்புக்கொள்ளவும் இல்லை. பணம் இருந்ததால்தான் இது சாத்தியமானது என்றும், காத்திருப்போர் வரிசைப் பட்டியலில், பலரை பின்னுக்குத்

தள்ளினார் என்றும் சர்ச்சைகள் எழுந்தன.

அப்புறம் வீடியோ கேமரா, கேமரா செல்போன் எல்லாம் தடைசெய்யப்பட்ட ஒரு நிகழ்ச்சியில் தோன்றினார். தனக்கு மேற்கொள்ளப்பட்ட கல்லீரல் அறுவைச் சிகிச்சை பற்றிப் பேசினார்.

ஒரு கார் விபத்தில் உயிரிழந்த 20 வயதுக்காரர், தன் உறுப்புகளைப் பெருந்தன்மையாகத் தானம் செய்ய முன்வந்த காரணத்தால்தான், நான் இன்று உங்கள் முன் உரையாடிக்கொண்டிருக்கிறேன் என்றார்.

இதன் விளைவாக, கலிஃபோர்னியா மாகாணத்தில், ஓட்டுநர் உரிமத்தைப் புதுப்பிக்கும்போது, விபத்தில் உயிரிழந்தால், உறுப்புகளைத் தானமாகக் கொடுக்க விருப்பமா இல்லையா என்று குறிப்பிடுவதைக் கட்டாயமாக்க, கவர்னர் அர்னால்டை கட்டாயப்படுத்தியதில் பெரும் பங்கு உண்டு என்று செய்திகள் வெளியாகின.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸை நம்பித்தான் ஆப்பிள் இருக்கிறது. அதனால், அவர் உடல்நிலை பற்றிய உண்மையை மூடி மறைக்கக் கூடாது என சட்டம் பேசியவர்கள் அனைவரும், ஒரு விஷயத்தை சட்டை செய்யவில்லை. கேன்சரால் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பாதிக்கப்பட்டது 2003-ல். ஆப்பிளின் அதிரடியான பொருள்கள் எல்லாம் தயாரானது, அதற்குப் பிறகுதான். அவரது மோசமான உடல்நிலை, ஆப்பிளின் வளர்ச்சிக்கு எந்தவிதத்திலும் தடையாக இருந்ததில்லை. மாறாக உதவி இருக்கிறது. தான் இறக்கப்போகிறோம் என்று தெரிந்த காரணத்தினால்தான், விடாப்பிடியாகவும், தைரியமாகவும், விரைவாகவும் செயல்பட்டார். ஐ-போன் 3எகு என்ற பெயரையும், அது எப்படி இருக்க வேண்டும் என்பதையும் அவர் மருத்துவமனைக் கட்டிலில்தான் எடுத்தார். நம் ஊர் எம்.ஜி.ஆர்., படுத்துக்கொண்டே ஜெயித்ததுபோல்.

நோய்வாய்ப்பட்ட புலி, நோஞ்சான் பூனையாகி இருக்கும் என்ற எதிரிகளின் எதிர்பார்ப்பை பொய்யாக்கினார். வேலையில்,

அனைவரையும் வாட்டுவதில் எந்த மாற்றமும் இருக்கவில்லை. புது அலுவலகம் கட்டுவதற்கு, அவரே நேரில் சென்று அனுமதி வாங்கினார். ஒருகட்டத்தில், உடல் ஓய்வு கேட்கத் தொடங்கியது.

2011 ஜனவரியில், மீண்டும் கடிதம் எழுதினார். என்னுடைய உடல்நிலையைக் கவனித்துக்கொள்ளும்பொருட்டு, எனக்கு விடுமுறை வேண்டும் என்று கேட்டேன். லீவு கொடுத்தபடியால், நான் விடுமுறையில் செல்கிறேன். வழக்கம்போல், நான்தான் இன்னும் தலைவராக இருக்கிறேன். தினசரி நடவடிக்கைகளை டிம் குக் பார்த்துக்கொள்வார். எவ்வளவு விரைவில் வர முடியுமோ, அவ்வளவு சீக்கிரம் திரும்பி வருவேன் என்று சொல்லிவிட்டுச் சென்றார்.

உலகில் மாற்ற வேண்டியவை ஏராளமாக இருக்கின்றன. அவை ஒருபக்கம் இருக்கட்டும். அதைவிட, பொறுப்புகளில் இருந்து எவ்வாறு விட்டுவிலகுவது என்பதற்கு எடுத்துக்காட்டாகவும் இருக்க வேண்டும். விலகுகிறேன் என்பதை நேரில் சொல்லவேண்டும் என்பதற்காக, வழக்கமான உணவு வகைகளைச் சாப்பிட ஆரம்பித்தார்.

ஆகஸ்ட்டில், ஆப்பிள் அலுவலகத்துக்கு நேரில் சென்று, ராஜிநாமா கடிதத்தைப் படித்தார். என்னால், என் வேலைகளை சரியாகக் கவனிக்க முடியாது என்று தோன்றும் தினத்தில், நானாகப் பதவி விலகிவிடுவேன் என்று பல நாள்களாகச் சொல்லிவருகிறேன். துரதிருஷ்டவசமாக, அந்த நாள் வந்துவிட்டது.

தலைமைச் செயல் அதிகாரியாக, என் பதவியை ராஜிநாமா செய்கிறேன். போர்டு மெம்பர்களுக்கு சம்மதம் என்றால், போர்டு சேர்மனாகவும், ஆப்பிளின் தொழிலாளியாகவும் தொடரவிரும்புகிறேன் என்றார்.

ஆப்பிள் மேன்மேலும் வெற்றிபெறுவதைக் காணவும், அதற்கு என்னால் இயன்றதைச் செய்யவும் தயாராக இருக்கிறேன் என்றார்.

அதுவே, அவரது கடைசிக் கடிதமாக அமைந்தது!

22. ஷட் டவுன்

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், இப்படி விடுமுறையில் செல்வார். சில நாள்களுக்குப் பிறகு வழக்கம் போல் திரும்பிவிடுவார் என்று அவருடைய ராஜிநாமா கடிதத்தை, எல்லோரும் சாதாரணமாகத்தான் எடுத்துக்கொண்டனர்.

ஐ-பேட்-2ஐ அறிமுகப்படுத்த வந்ததுபோல், ஐ-போன் 5ஐ அறிமுகப்படுத்தவும் ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் வருவார் என்று எல்லோரும் ஆவலுடன் எதிர்பார்த்தார்கள். ஐ-போன் 4 கு என்று அறிமுகப்படுத்தி அனைவரையும் ஆப்பிள் ஏமாற்றியது என்றால், அதற்கு அடுத்தநாள், அதைவிட ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பெரிதாக ஏமாற்றினார். அவர் இறந்துவிட்டார் என்ற செய்தி வெளியிடப்பட்டது. நான் நிறைய நாள்கள் வாழாமல், அதிக வயதாகும்முன் இறந்துவிடுவேன் என்ற அவருடைய பயமும் உள்ளுணர்வும் உண்மையானபோது, அவரது வயது 56. தான் தயாரித்த பொருள்கள் மூலமாக, வாவ் என பலரை வாய் பிளக்க வைத்தவர், கடைசியாகச் சொன்ன வார்த்தைகள், வாவ் வாவ் வாவ்!

வாழும்போது, பொருள்கள் எவ்வாறு இருக்க வேண்டும் என்ற முடிவில் உறுதியாக இருந்ததுபோல், தன்னுடைய கடைசி நாள்களை எவ்வாறு கழிக்க வேண்டும் என்பதிலும் அவர் மிக உறுதியாகவும் தெளிவாகவும் இருந்தார். விருது நிகழ்ச்சிகள், அழைப்புகள் அனைத்தையும் தவிர்த்தார். பெரும்பாலான நேரத்தை வீட்டிலேயே செலவழித்தார். தன் வாழ்க்கையில் மிக முக்கியமானவர்கள் என்று கருதியவர்களை, நேரில் பார்த்து, தான் இறுதிக்கட்டத்தை நெருங்கிவிட்டதாகத் தெரிவித்தார். நிகழ்காலத்தில் எதிர்காலத்தை உருவாக்கியவருக்கு, அவரின் எதிர்காலமும் தெரிந்திருந்தது மிகவும் கொடுமையான விஷயம். சாகற நாள் தெரிஞ்சிட்டா, வாழற நாள் நரகமாயிடும் என்று நம்மூர் தமிழ் சினிமாவில் சூப்பர் ஸ்டார் ரஜினிகாந்த் ஒரு வசனம் பேசியிருப்பார். ஆனால், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் விஷயத்தில், இது பொய்யாகிப்போனது. தனக்கு நாள் நெருங்கிவிட்டது என்று தெரிந்த பிறகுதான், வாழ்க்கையைத் தான் விரும்பும் வகையில் அனுபவித்து,

நினைத்ததையெல்லாம் சாதித்துக் காட்டினார்.

தன்னுடைய சுயசரிதத்தை எழுத, அவரே நியமித்த நபரை அழைத்து பேட்டி கொடுத்தார். என் குழந்தைகளுடன் நான் அவ்வளவாக நேரம் செலவழிக்கவில்லை. அது ஏன் என்று அவர்களுக்குப் புரியவேண்டும். அதற்காகத்தான், சுயசரிதத்துக்கு ஒப்புக்கொண்டேன் என்று சொன்னார்.

வழக்கம்போல், அவருடைய மறைவு குறித்த செய்தியிலும், பல விஷயங்கள் பொத்திப் பொத்திதான் வைக்கப்பட்டிருந்தன. குடும்பத்தார் சூழ அமைதியாக உயிரைவிட்டார். அவ்வளவுதான். ஏன், எப்படி, எப்போது என்ற விவரம் எதுவும் இல்லை. அவரின் இறப்புச் சான்றிதழில், கேன்சரால் மூச்சுத்திணறல் ஏற்பட்டு உயிரிழந்தார் என்று குறிப்பிடப்பட்டிருந்தது.

அந்தச் சான்றிதழ் மூலமாகத்தான், அவர் எப்படி இறந்தார் என்பதை உலகம் அறிந்துகொண்டது. பிரேதப் பரிசோதனை எதுவும் இல்லை. அதுகூடப் பரவாயில்லை. ஆனால், பொதுமக்கள் அஞ்சலி, அரசாங்க மரியாதை என எதுவும் இல்லை. இனி, அக்டோபர் 16-ம் தேதி ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தினமாக அனுசரிக்கப்படும் என்று கலிஃபோர்னியா கவர்னர் அறிவித்தது சற்றே ஆறுதலான விஷயம். ஆப்பிளின் புதுத் தலைமையகத்தில், இனி வருடா வருடம் ஸ்டீவின் பிறந்த நாள் கொண்டாட்டம் இருக்கும் என ஆப்பிள் அறிவித்துள்ளது

அவரின் இறுதிச் சடங்குகள், எங்கு, எப்போது, எப்படி நடந்தது என்பதெல்லாம் இன்னும்ரகசியமாகத்தான் இருக்கிறது. தன்னுடைய சொத்துகளை எல்லாம் அவர் என்ன செய்தார்? என்ன உயில் எழுதியிருக்கிறார்? தானம் செய்தாரா? அவையும்ரகசியம்.

குறிப்பிட்ட சிலர் மட்டும் அழைக்கப்பட்ட அஞ்சலிக் கூட்டத்துக்கு, சாம்சங்கின் முக்கிய அதிகாரிகள் அழைக்கப்பட்டிருந்தனர். அதே சாம்சங்கோடு, உலகெங்கும் உள்ள நீதிமன்றங்களில் ஆப்பிள் சண்டை போட்டுக்கொண்டிருக்கிறது என்பது வேறு விஷயம். அவருடைய ரசிகர்கள், அவரால் பார்த்துப் பார்த்து கட்டப்பட்ட ஆப்பிள் கடைகளில், அவருக்கு அஞ்சலி செலுத்தி, ஆறுதல்பட்டுக்கொண்டனர்.

ஆப்பிள் பொருள்களின் அறிமுகம், மக்களுக்கு ஆச்சரியம் அளிக்கும். ஆனால் முக்கியமான சிலர், பொருள்களை முன்பே பார்த்திருப்பார்கள். அதேபோல், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் தன்னுடைய கடைசி நாள்களை எண்ணிக்கொண்டிருக்கிறார். அவர் இறந்துவிட்டார் என்ற செய்தி

வெளியானால், வீட்டுக்கு முன் கூட்டம் கூடலாம். அதைக் கலைக்க வேண்டும், உங்கள் உதவி தேவைப்படும். தயாராக இருக்கவும் என்று அவருடைய குடும்பத்தினர், உள்ளூர் போலீஸுக்கு மட்டும் முன்னதாகவே சொல்லிவைத்திருந்தனர்

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மறைந்துவிட்டார் என்ற செய்தி வெளியானவுடன், பில் கேட்ஸ் முதல் ஒபாமா வரை அஞ்சலி செய்தி வெளியிட்டுக்கொண்டிருக்க, ஆப்பிள் மக்கள் அசராமல் வேலையைத் தொடர்ந்தார்கள். ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் அதைத்தான் விரும்பியிருப்பார். அதுதான் அவருக்கு சரியான அஞ்சலி என்றார்கள்.

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்குப் பிறகு ஆப்பிள் என்ன ஆகும் என்பதுதான் அனைவருடைய மனத்திலும் இருக்கும் கேள்வி. அடுத்த பல வருடங்களுக்கு, என்னென்ன பொருள்கள், எப்படித் தயாரிக்க வேண்டும் என்று ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் திட்டம் போட்டுக் கொடுத்துள்ளார் என்று செய்திகள் உலா வருகின்றன. ஆப்பிளை ஆன்ட்ராய்டு விழுங்குமா இல்லை, ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் பெயரை டிம் குக் காப்பாற்றுவாரா என்பதெல்லாம், போகப் போகத்தான் தெரியும்.

புத்த மதத்தைத் தழுவிய ஸ்டீவ் ஜாப்ஸின் வாழ்க்கை, பலருக்குப் பலவிதத்திலும் போதி மரம்தான். தன்னுடைய பொருள்கள்மூலம், பலருடைய வாழ்க்கையில் மகிழ்ச்சியை ஏற்படுத்திய அவருடைய வாழ்க்கை, பெரும்பாலும் சோகத்தில்தான் கழிந்தது. இருந்தாலும், அந்தச் சோதனைகளைப் பொருட்படுத்தாமல், பல சாதனைகள் புரிந்தவர். எதைச் செய்தாலும், அதை மிகச் சரியாகச் செய்ய வேண்டும் என்ற செய்தியை, தன்னுடைய ரசிகர்களுக்கு அவர் விட்டுச் சென்றிருக்கிறார்.

அதேநேரத்தில், எல்லாவற்றையும் தாண்டி, மிக முக்கியமான ஒரு படிப்பினை, அவரின் புகழ்பெற்ற ஸ்டான்போர்டு பல்கலைக் கழக உரையில், அவர் சொன்ன சில வரிகள்...

‘யாரும் இறக்க விரும்புவதில்லை. சொர்க்கத்துக்குப் போக வேண்டும் என விரும்புவன்கூட, அங்கு போவதற்கு இறக்க விரும்புவதில்லை. இறப்பே நம் அனைவருக்கு இறுதி முடிவு. அதிலிருந்து தப்பித்தவர் யாரும் இல்லை. சாவுதான், உலகின் மிக உன்னதமான கண்டுபிடிப்பு. பழையதைக் கழித்து, புதியதற்கு வழிசெய்கிறது. இன்று புதிதாகப் பிறந்தவர்களான நீங்களும், நாளை பழையதாகி மறைந்துபோவீர்கள். கேட்க கஷ்டமாக இருந்தாலும், இதுதான் சத்தியம், நிஜம், உண்மை எல்லாமே.

‘வாழும் காலம் கொஞ்ச காலமே. அதை மற்றவர்களின் வாழ்க்கையாக வாழ்ந்து வீணாக்காதீர்கள். மற்றவர்கள் சொல்வதைக் கேட்பதைவிட, உங்கள் மனம் என்ன சொல்கிறது என்று கேளுங்கள். உங்கள்

உள்ளுணர்வு காட்டும் வழியில், தைரியமாகச் செல்லுங்கள்.

ஏனெனில், நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்று, உங்களைவிட உங்கள் மனத்துக்கு மிகச் சரியாகவும், நன்றாகவும் தெரியும் என்றார்.

இதையெல்லாம், யாராவது ஒருவர் மனத்தில் வைத்து, அடுத்த ஐம்பது ஆண்டுகளில், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் செய்ததெல்லாம் ஒரு சாதனையா? புரட்சியா? அவற்றையெல்லாம் இன்று கடந்துவிட்டோம் என்று சொல்லும் அளவுக்கு, டெக்னாலஜியை முன்னேற்றி சாதனை செய்வதுதான், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸுக்கு மனிதச் சமுதாயம் செய்யும் மரியாதை.

அதைச் செய்வதற்கு, செய்ய வேண்டியதெல்லாம், அவர் சொன்ன நான்கு வார்த்தைகளை எப்போதும் நினைவில் வைத்துக்கொள்வதுதான்.

‘பசியோடு இருங்கள்; முட்டாளாக இருங்கள்’.

•••

ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் Steve Jobs
அப்பு Appu ©

This digital edition published in 2017 by

Kizhakku Pathippagam

177/103, First Floor, Ambal's Building,

Lloyds Road, Royapettah,

Chennai 600 014, India.

Email: support@nhm.in
Web: www.nhmreader.in

First published in print in January 2017 by Kizhakku Pathippagam

Kizhakku Pathippagam is an imprint of New Horizon Media Private Limited, Chennai, India.